

Prospecto Definitivo de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da



OSX Brasil S.A.

Companhia de Capital Autorizado
 CNPJ/MF n.º 09.112.685/0001-32 – NIRE n.º 33.3.0028401
 Praia do Flamengo, nº 66, 1401 parte, Flamengo
 CEP 22210-903, Rio de Janeiro – RJ

3.063.000 Ações Ordinárias
Valor da Distribuição: R\$2.450.400.000,00
Código ISIN das Ações: BROSXBACNOR8

Código de Negociação das Ações no segmento Novo Mercado da BM&FBOVESPA: OSXB3

Preço por Ação: R\$800,00

A OSX Brasil S.A. ("OSX" ou "Companhia") está realizando uma oferta que compreende a distribuição pública primária de 3.063.000 ações ordinárias de emissão da OSX, todas nominativas, escriturais e sem valor nominal, livres e desembaraçadas de quaisquer ônus ou gravames ("Ações" ou "Ações Ordinárias"), a ser realizada no Brasil, com esforços de venda no exterior ("Oferta"), conforme deliberações do Conselho de Administração da Companhia em reunião realizada em 26 de fevereiro de 2010.

As Ações serão ofertadas no Brasil mediante a coordenação do Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A. ("Credit Suisse" ou "Coordenador Líder"), que será a instituição líder para os fins da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") n.º 400, datada de 29 de dezembro de 2003, conforme alterada ("Instrução CVM 400"), em conjunto com o Banco Itaú BBA S.A. ("Itaú BBA"), Banco Bradesco BBI S.A. ("Bradesco BBI"), Banco BTG Pactual S.A. ("BTG Pactual") e Banco Morgan Stanley S.A. ("Morgan Stanley") e, conjuntamente com o Coordenador Líder, o Itaú BBA, o Bradesco BBI e o BTG Pactual, os "Coordenadores da Oferta" com a participação de instituições financeiras integrantes do sistema de distribuição de valores mobiliários e determinadas corretoras ("Coordenadores Contratados" e "Corretoras", respectivamente e, em conjunto com os Coordenadores da Oferta "Instituições Participantes da Oferta"), em conformidade com os procedimentos estabelecidos na Instrução CVM 400, no Brasil, em mercado de balcão não-organizado, exclusivamente para investidores qualificados brasileiros ("Investidores Qualificados Brasileiros") e, ainda, no exterior mediante esforços de venda a serem realizados pelo Credit Suisse Securities (USA) LLC, Itaú USA Securities, Inc., Bradesco Securities Inc., Morgan Stanley & Co. Incorporated e BTG Pactual US Capital Corp. ("Agentes de Colocação Internacional"), exclusivamente junto a investidores institucionais qualificados (*qualified institutional buyers*) residentes e domiciliados nos Estados Unidos da América ("EUA"), conforme definidos na Regra 144A do Securities Act of 1933 dos EUA ("Securities Act"), editada pela Securities and Exchange Commission dos EUA ("SEC"), conforme alterada e a investidores nos demais países, exceto no Brasil e nos EUA, em conformidade com os procedimentos previstos no Regulamento S do Securities Act e de acordo com a legislação aplicável no país de domicílio de cada investidor (em conjunto, "Investidores Estrangeiros"), em todos os casos com base nas isenções de registro do Securities Act, desde que tais Investidores Estrangeiros invistam no Brasil nos termos da Resolução CMN n.º 2.689, datada de 26 de janeiro de 2000, conforme alterada, e da Instrução CVM n.º 325, datada de 27 de janeiro de 2000, conforme alterada, ou, ainda, nos termos das normas de investimento externo direto da Lei n.º 4.131, datada de 27 de setembro de 1962, conforme alterada, sem a necessidade, portanto, da solicitação e obtenção de registro de distribuição e colocação das Ações em agência ou órgão regulador do mercado de capitais de outro país, inclusive perante a SEC.

	Preço (em R\$) ⁽¹⁾	Comissões (em R\$) ⁽²⁾	Recursos Líquidos (em R\$) ⁽³⁾
Por Ação	800,00	19,52	780,48
Oferta ⁽²⁾	2.450.400.000,00	59.783.900,00	2.390.616.100,00
Total	2.450.400.000,00	59.783.900,00	2.390.616.100,00

⁽¹⁾ Preço por Ação fixado com base no Procedimento de *Bookbuilding*.
⁽²⁾ Sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares e as Ações Adicionais.
⁽³⁾ Sem dedução das despesas estimadas da Oferta e tributos aplicáveis.

A quantidade total de Ações inicialmente ofertadas (sem considerar as Ações Adicionais) poderá ser acrescida de até 459.450 Ações, equivalente a até 15% das Ações inicialmente ofertadas ("Ações Suplementares"), conforme opção para subscrição de tais Ações outorgada pela OSX ao Itaú BBA, nos termos do artigo 24 da Instrução CVM 400, as quais serão destinadas exclusivamente a atender a um eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta ("Opção de Ações Suplementares"). O Itaú BBA terá o direito exclusivo, a partir da data do Contrato de Distribuição e por um período de 30 dias contados do início das negociações das Ações na BM&FBOVESPA, de exercer a Opção de Ações Suplementares após notificação aos demais Coordenadores da Oferta, desde que a decisão sobre a sobrealocação das Ações no momento da precificação da Oferta tenha sido tomada em comum acordo pelos Coordenadores da Oferta.

Sem prejuízo do exercício da Opção de Ações Suplementares, a quantidade de Ações inicialmente ofertadas poderia ter sido, mais não foi, a critério da Companhia, em conjunto com os Coordenadores da Oferta, aumentada em até 612.600 Ações, que correspondem a 20% do total das Ações inicialmente ofertadas ("Ações Adicionais"), em conformidade com o artigo 14, parágrafo 2º, da Instrução CVM 400 ("Opção de Ações Adicionais"). Não foi nem será realizado nenhum registro da Oferta ou das Ações na SEC, nem em qualquer agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país, exceto o Brasil.

Registro da Oferta na CVM: CVM/SRE/REM/2010/005, em 19 de março de 2010.

"O registro da presente Oferta não implica, por parte da CVM, garantia da veracidade das informações prestadas ou julgamento sobre a qualidade da companhia emissora, bem como sobre as Ações a serem distribuídas".

Este Prospecto não deve ser considerado uma recomendação de subscrição das Ações. Ao decidir por adquirir as Ações, potenciais investidores deverão realizar sua própria análise e avaliação da condição financeira da Companhia, de suas atividades e dos riscos decorrentes do investimento nas Ações. **Os investidores devem ler a seção "Fatores de Risco" da página 70 a 84 deste Prospecto, para ciência de certos fatores de risco que devem ser considerados com relação à aquisição das Ações.**

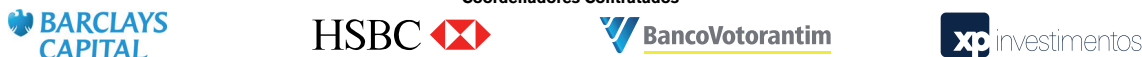


"A(O) presente oferta pública (programa) foi elaborada(o) de acordo com as normas de Regulação e Melhores Práticas da ANBID para as Ofertas Públicas de Distribuição e Aquisição de Valores Mobiliários, atendendo, assim, a(o) presente oferta pública (programa), aos padrões mínimos de informação exigidos pela ANBID, não cabendo à ANBID qualquer responsabilidade pelas referidas informações, pela qualidade da emissora e/ou ofertantes, das Instituições Participantes e dos valores mobiliários objeto da(o) oferta pública (programa). Este selo não implica recomendação de investimento. O registro ou análise prévia da presente distribuição não implica, por parte da ANBID, garantia da veracidade das informações prestadas ou julgamento sobre a qualidade da companhia emissora, bem como sobre os valores mobiliários a serem distribuídos".

Coordenadores da Oferta



Coordenadores Contratados



(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

INTRODUÇÃO	1
DEFINIÇÕES	3
GLOSSÁRIO DE TERMOS TÉCNICOS	13
SUMÁRIO DA COMPANHIA	14
Visão Geral	14
Nossas Unidades de Negócios	15
Construção Naval	15
Afretamento	16
Serviços de O&M	16
Nossos Seis Pilares	17
Nossas Estratégias	19
Nossa Estrutura Societária	21
Histórico	21
Fatores de Risco	22
Informações sobre a Companhia	22
SUMÁRIO DA OFERTA	23
RESUMO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS	30
Apresentação das Informações Financeiras	30
Mudança de Práticas Contábeis	30
Demonstrações do Resultado, Balanços Patrimoniais e Demais Informações Financeiras	31
Demonstração de Resultado	31
Balanço Patrimonial	31
INFORMAÇÕES SOBRE A OFERTA	32
Composição Atual do Capital Social	32
Descrição da Oferta	32
Preço por Ação	33
Montante da Oferta	33
Quantidade, Valor e Recursos Líquidos	34
Custos de Distribuição	34
Aprovações Societárias	34
Reserva de Capital	34
Público-Alvo da Oferta	34
Cronograma Indicativo da Oferta	35
Procedimentos da Oferta	35
Oferta de Dispersão	36
Oferta Institucional	39
Prazo da Oferta	39
Inadequação da Oferta a Certos Investidores	40
Contrato de Distribuição e Contrato de Colocação Internacional (<i>Placement Facilitation Agreement</i>)	40
Garantia Firme de Liquidação	41
Restrições à Negociação de Ações (<i>Lock up</i>)	41
Estabilização do Preço das Ações	42
Alteração das Circunstâncias, Revogação ou Modificação	42
Suspensão e Cancelamento da Oferta	43
Direitos, Vantagens e Restrições das Ações	43
Relacionamento entre Nós e as Instituições Participantes da Oferta	44
Relacionamento entre Nós e os Coordenadores da Oferta	44
Relacionamento entre Nós e o Coordenador Líder	44
Relacionamento entre Nós e o Itaú BBA	44
Relacionamento entre Nós e o Bradesco BBI	44
Relacionamento entre Nós e o BTG Pactual	45

Relacionamento entre Nós e o Morgan Stanley	45
Relacionamento entre Nós e os Coordenadores Contratados.....	46
Relacionamento entre Nós e o Barclays.....	46
Relacionamento entre Nós e o HSBC	46
Relacionamento entre Nós e o Banco Votorantim	46
Relacionamento entre Nós e a XP.....	47
Instituição Financeira Escrituradora das Ações	47
Informações Complementares	47
Instituições Participantes da Oferta	47
Coordenadores da Oferta	47
Coordenadores Contratados	48
Corretoras	49
OPERAÇÕES VINCULADAS À OFERTA	50
Coordenador Líder.....	50
Itaú BBA.....	50
Banco Bradesco BBI S.A.....	50
Banco BTG Pactual S.A.	51
Banco Morgan Stanley S.A.	51
Coordenadores Contratados.....	51
Banco Barclays S.A.	51
HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.	52
Banco Votorantim.....	52
XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.....	52
APRESENTAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES INTERMEDIÁRIAS.....	53
Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A.....	53
Banco Itaú BBA S.A.....	54
Banco Bradesco BBI S.A.....	55
Banco BTG Pactual S.A.	56
Banco Morgan Stanley S.A.	56
Banco Barclays S.A.	57
HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.	57
Banco Votorantim.....	58
XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.	59
IDENTIFICAÇÃO DE ADMINISTRADORES, CONSULTORES E AUDITORES.....	61
Companhia.....	61
Coordenadores da Oferta	61
Coordenador Líder	61
Coordenadores Contratados.....	62
Consultores Legais da Companhia.....	62
Consultores Legais do Coordenador Líder	62
Auditores Independentes da Companhia para o Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2009 ...	63
KPMG Auditores Independentes	63
Auditores Independentes da Companhia para o Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2008 ...	63
ACAL Consultoria e Auditoria SS.....	63
Declarações da Companhia e do Coordenador Líder, nos Termos do Artigo 56 da Instrução CVM 400 ...	63
INFORMAÇÕES CADASTRAIS DA COMPANHIA.....	64
APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E OUTRAS INFORMAÇÕES.....	65
Apresentação das Informações Financeiras	65
Mudança de Práticas Contábeis	65
Participação no Mercado e Outras Informações	65
Projeções Financeiras	66
Fatores que Afetam nossas Projeções	66

Demais Informações Financeiras e Operacionais	66
Demonstrações Financeiras Consolidadas	66
Comparativo Anual	67
Descrição dos Principais Procedimentos de Consolidação	67
CONSIDERAÇÕES SOBRE ESTIMATIVAS E PERSPECTIVAS SOBRE O FUTURO.....	68
Estudos de Viabilidade da Companhia	69
FATORES DE RISCO.....	70
Riscos Relativos ao Nosso Setor.....	70
Riscos Relativos à Nossa Companhia.....	74
Riscos Relativos ao Brasil	80
Riscos Relativos à Oferta e às Nossas Ações Ordinárias.....	82
DESTINAÇÃO DOS RECURSOS.....	85
INFORMAÇÕES SOBRE A COMPANHIA	87
CAPITALIZAÇÃO	89
DILUIÇÃO.....	90
Programa de Opção de Compra de Ações	90
INFORMAÇÕES FINANCEIRAS SELECIONADAS.....	93
Mudança de Práticas Contábeis	93
Demonstrações do Resultado, Balanços Patrimoniais e Demais Informações Financeiras	93
Demonstração de Resultado.....	94
Balanço Patrimonial.....	94
ANÁLISE E DISCUSSÃO DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E O	
RESULTADO OPERACIONAL	95
Visão Geral	95
Principais Práticas Contábeis futuras.....	96
Imobilizado.....	97
Redução ao Valor Recuperável de Ativos	97
Reconhecimento das Receitas e Custos Futuros	97
Impostos Diferidos.....	97
Contingências.....	97
Instrumentos Financeiros Derivativos.....	98
Principais Fatores que Afetam Nossas Receitas e Resultados Operacionais	98
Situação Econômica Brasileira	98
Demanda e Custos Associados às Unidades de E&P e Serviços de O&M	99
Disponibilidade de Linhas de Crédito.....	99
Despesas Gerais e Administrativas	99
Resultados das Operações.....	100
Comparação entre o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 e o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008	100
Principais Variações nas Demonstrações de Resultados Consolidadas	100
Receitas (Despesas) Operacionais.....	100
Despesas Administrativas e Gerais	100
Provisão para Passivo a Descoberto.....	101
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido.....	101
Principais Variações nos Balanços Patrimoniais Consolidados	101
Ativos Circulantes.....	102
Caixa e Equivalentes de Caixa.....	102
Adiantamentos Diversos	102
Ativos Não Circulantes	102
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	102
Imobilizado	102

Máquinas e Equipamentos	102
Terrenos	102
Demais ativos.....	102
Passivo Circulante.....	102
Fornecedores	102
Impostos e Contribuições.....	102
Partes Relacionadas.....	103
Provisão para Passivo a Descoberto.....	103
Empréstimos e Financiamentos.....	103
Obrigações com Terceiros	103
Patrimônio Líquido	103
Liquidez e Recursos de Capital	103
Obrigações Contratuais.....	105
Divulgação Quantitativa e Qualitativa do Risco de Mercado.....	105
Endividamento.....	105
Empréstimos e Financiamentos	105
Contratos Financeiros	106
Operações Não Registradas nas Demonstrações Financeiras	107
Eventos Subsequentes.....	107
RESUMO DOS ESTUDOS DE VIABILIDADE E OUTRAS INFORMAÇÕES.....	108
Estudos de Viabilidade	108
Estudo Técnico – Verax Consultoria	109
Estudo Técnico – Planave.....	114
Estudo Técnico – Technip	116
Despesas Gerais e Administrativas.....	119
Declaração da Companhia	119
VISÃO GERAL DO SETOR.....	120
Demanda por Petróleo	120
Evolução do Consumo Mundial de Petróleo e Gás Natural.....	120
Oferta de Petróleo	122
Produção Mundial de Petróleo.....	122
Produção de Petróleo na América Latina em Países não Membros da OPEP	123
Histórico do Setor no Brasil.....	124
Bacias Sedimentares Brasileiras	125
Bacia de Campos.....	126
Bacia de Santos	126
Bacia do Espírito Santo.....	126
Bacia do Pará-Maranhão.....	126
Área do Pré-Sal.....	126
O Setor de Exploração e Produção de Petróleo e Gás Natural no Mundo	127
O Mercado de Produção <i>Offshore</i>	127
Tipos de Plataformas Petrolíferas Offshore	128
Unidade Flutuante de Produção, Armazenamento e Transferência (FPSO)	129
Mercado Global de FPSOs	130
Preços de Serviços de Exploração e Produção Offshore.....	131
Visão Geral do Crescimento do Mercado Brasileiro	132
Setor Brasileiro de Construção Naval e Equipamentos Relacionados ao Petróleo e Gás Natural.....	133
Estrutura Regulatória Brasileira.....	134
Regulamentação do Setor de Petróleo e Gás Natural.....	134
Requisito Mínimo de Contratação de Conteúdo Local	134
Definição de Conteúdo Local.....	134
Histórico do Conteúdo Local na ANP.....	136

A Cláusula de Conteúdo Local	137
O Sistema de Certificação de Conteúdo Local.....	138
Penalidade pelo não Cumprimento de Conteúdo Local	139
O Conteúdo Local e o Desenvolvimento da Indústria Nacional	140
Regulamentação Ambiental	141
Proteção da Flora	142
Reserva Legal.....	142
Responsabilidade Ambiental.....	143
Responsabilidade Administrativa.....	143
Responsabilidade Cível.....	143
Responsabilidade Criminal	143
FMM (Fundo de Marinha Mercante).....	143
Fundo de Garantia para a Construção Naval (FGCN).....	145
Financiamentos para o Setor.....	145
ATIVIDADES DA COMPANHIA.....	146
Visão Geral.....	146
Nossas Unidades de Negócios	147
Construção Naval.....	147
Afretamento	148
Serviços de O&M	148
Nossos Seis Pilares	148
Nossas Estratégias	151
Nossa Estrutura Societária	153
Histórico	153
Nossas Unidades de Negócios	154
Construção Naval.....	154
Tecnologia.....	155
Localização	155
Capacidade Produtiva	157
Mercado de Atuação e Clientes.....	157
Concorrência	157
Fornecedores, Logística e Transporte	158
Financiamentos	158
Licenças e Autorizações.....	158
Gerenciamento de Eventuais Atrasos na Implantação e Entrada em Operação	159
Afretamento	159
Mercado de Atuação	159
Clientes	159
FPSO OSX 1	160
Concorrência.....	161
Fornecedores.....	162
Financiamentos	162
Serviços	162
Mercado de Atuação	162
Clientes	163
Força de Trabalho	163
Cláusula de Conteúdo Local	163
Concorrência	163
Fornecedores, Logística e Transporte	164
Licenças	164
Sazonalidade.....	164
Principais Processos Operacionais.....	165

Construção Naval.....	165
Afretamento	166
Serviços.....	166
Questões Ambientais	167
Marcas e Patentes	167
Seguro.....	168
Contratos Relevantes e Parcerias.....	168
Contratos Estratégicos.....	168
Compromisso Firme de Subscrição de Nossos Acionistas Controladores.....	171
Contratos de Aquisição de Direitos Relativos ao OSX 1	173
Protocolos de Intenções com os Governos Estadual e Municipal	174
Contratos de Prestação de Serviços de Consultoria	174
Contrato de Compartilhamento de Custos	174
Empregados e Política de Recursos Humanos	175
Quadro de Pessoal.....	175
Política de Remuneração.....	175
Programa de Opção de Compra de Ações.....	175
Acordos Coletivos de Trabalhadores	176
Passivos Relevantes e Contingências Trabalhistas	176
Contingências Judiciais e Administrativas	176
ADMINISTRAÇÃO	177
Conselho de Administração	177
Diretoria.....	179
Conselho Fiscal.....	181
Titularidade de Ações	182
Remuneração e Ganhos de Executivos	182
Remuneração Base.....	182
Ganhos dos Administradores no Longo Prazo.....	182
Programa de Opção de Compra de Ações	183
Contratos e outras Obrigações Relevantes entre Nós e Nossos Conselheiros e Diretores	185
Relação Familiar entre Nossos Administradores, bem como entre Nossos Administradores e Acionista Controlador.....	185
Processos Judiciais ou Administrativos Envolvendo Nossos Administradores.....	185
PRINCIPAIS ACIONISTAS	186
Eike Fuhrken Batista.....	186
Centennial Asset Mining Fund LLC.....	186
EBX Investimentos Ltda.....	186
Acordo de Acionistas.....	186
Alterações Relevantes Recentes da Participação de Membros do Grupo de Controle	186
OPERAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS.....	187
Compromisso Firme de Subscrição de Nossos Acionistas Controladores.....	190
Contrato de Compartilhamento de Custos	190
Cessão de Direitos Imobiliários	191
INFORMAÇÕES SOBRE O MERCADO E OS VALORES MOBILIÁRIOS EMITIDOS.....	192
Visão Geral	192
Negociação na BM&FBOVESPA	192
Regulação do Mercado Brasileiro de Valores Mobiliários	192
DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL.....	194
Geral	194
Capital Social.....	194
Ações em Tesouraria	194
Histórico do Capital Social.....	195

Objeto Social	195
Direitos Conferidos pelas Ações.....	195
Assembleias Gerais.....	196
Quorum	197
Local de Realização	198
Competência para Convocar	198
Convocação.....	198
Legitimação e Representação.....	199
Direito de Recesso e Resgate.....	199
Direito de Recesso	199
Resgate.....	200
Registro de Ações Ordinárias	200
Direitos de Preferência	200
Restrições à Realização de Determinadas Operações pelos Nossos Acionistas Controladores, Conselheiros e Diretores	200
Restrições a Operações com Partes Relacionadas	201
Contratos com o Mesmo Grupo.....	201
Operações de Compra de Ações de Nossa Própria Emissão.....	201
Divulgação de Negociações com Ações Realizadas por Acionista Controlador, Conselheiro, Diretor ou Membro do Conselho Fiscal	202
Arbitragem.....	203
Cancelamento do Registro de Companhia Aberta	203
Saída do Novo Mercado	203
Alienação de Controle	204
Divulgação de Informações Eventuais e Periódicas	205
Informações Trimestrais	205
Divulgação de Ato ou Fato Relevante.....	206
Reunião Pública com Analistas.....	206
Calendário Anual	206
DIVIDENDOS E POLÍTICA DE DIVIDENDOS	207
Valores Disponíveis para Distribuição	207
Reservas.....	207
Reservas de Lucros	207
Reserva Legal.....	207
Reservas Estatutárias.....	208
Reserva para Contingências	208
Retenção de Lucros	208
Reserva de Lucros a Realizar.....	208
Reserva de Capital	208
Pagamento de Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio	208
Dividendos	208
Juros sobre o Capital Próprio	209
Dividendos e Juros sobre Capital Próprio Pagos nos Últimos Exercícios Sociais	210
Política de Distribuição de Dividendos.....	210
PRÁTICAS DIFERENCIADAS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA	211
Introdução.....	211
Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa.....	211
Adesão ao Novo Mercado.....	211
Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa do IBGC	212
Dispersão Acionária em Distribuição Pública	213

ANEXOS

ESTUDOS DE VIABILIDADE.....	219
DECLARAÇÕES DE VERACIDADE DAS INFORMAÇÕES DO PROSPECTO.....	481
ATA DA REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO REALIZADA EM 26 DE FEVEREIRO DE 2010, QUE APROVOU A OFERTA.....	487
ATA DA REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO REALIZADA EM 18 DE MARÇO DE 2010, QUE APROVOU O PREÇO POR AÇÃO	493
ESTATUTO SOCIAL DA COMPANHIA	499
INSTRUMENTO PARTICULAR DE OUTORGA DE OPÇÃO DE SUBSCRIÇÃO DE AÇÕES E OUTRAS AVENÇAS	521

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DA OSX RELATIVAS AO EXERCÍCIO SOCIAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2008 E 2009 E RESPECTIVO PARECER DE AUDITORES INDEPENDENTES.....	535
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DA OSX RELATIVAS AO EXERCÍCIO SOCIAL ENCERRADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2008 E RESPECTIVO PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES	581

INTRODUÇÃO

- Definições
- Glossário de Termos Técnicos
- Considerações sobre Estimativas e Declarações acerca de Eventos Futuros
- Apresentação das Informações Financeiras e Outras Informações
- Sumário da Companhia
- Sumário da Oferta
- Resumo das Informações Financeiras
- Informações sobre a Oferta
- Informações Cadastrais sobre a Companhia
- Informações sobre a Companhia, Coordenadores, Consultores e Auditores
- Fatores de Risco
- Destinação dos Recursos

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

DEFINIÇÕES

ACAL	ACAL Consultoria e Auditoria SS.
Acionistas	Significam nossos atuais acionistas.
Acionista Controlador	Nosso acionista controlador indireto, Sr. Eike Fuhrken Batista.
Ações ou Ações Ordinárias	Ações ordinárias, nominativas, escriturais, sem valor nominal, de emissão da nossa Companhia, livres e desembaraçadas de quaisquer ônus ou gravames, que serão distribuídas na Oferta.
Acordo OGX	Acordo de Cooperação Estratégica celebrado entre a Companhia e a OGX em 26 de fevereiro de 2010, o qual estabelece um direito de prioridade recíproco para o fornecimento e operação de Unidades de E&P à OGX.
Acordo de Investimento	Contrato celebrado entre a OSX, a OSX Estaleiros e a Hyundai, em 1º de fevereiro de 2010, por meio do qual, após implementadas determinadas condições usuais neste tipo de operação, em especial a averbação do Contrato de Cooperação Técnica perante o INPI, a Hyundai adquirirá, por meio da subscrição de novas ações, 10% de participação no capital social da OSX Estaleiros.
Administração	O Conselho de Administração e a Diretoria da OSX.
ANP	Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis.
ANBIMA	Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais.
ANTAQ	Agência Nacional de Transportes Aquaviários.
Anúncio de Encerramento	Anúncio informando acerca do resultado final da Oferta, a ser publicado nos jornais Valor Econômico, Diário Mercantil e Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro, nos termos do artigo 29 da Instrução CVM 400.
Anúncio de Início	Anúncio informando acerca do início do período de distribuição das Ações, a ser publicado nos jornais Valor Econômico, Diário Mercantil e Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro em 19 de março de 2010, nos termos da Instrução CVM 400.
Aviso ao Mercado	Aviso informando acerca de determinados termos e condições da Oferta, publicado em 2 de março de 2010 e republicado em 9 de março de 2010, nos jornais Valor Econômico, Diário Mercantil e Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro, nos termos do disposto no artigo 53 da Instrução CVM 400.
Banco Central ou BACEN	Banco Central do Brasil.
Banco Votorantim	Banco Votorantim S.A.
BM&FBOVESPA	BM&FBOVESPA S.A. – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros.
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

CAMF	Centennial Asset Mining Fund LLC, sociedade controlada pelo Acionista Controlador, a qual detém, na data deste Prospecto, 75,55% das ações representativas do nosso capital social.
Centennial Corumbá	Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A., antiga denominação social da Companhia.
Centennial Ltd.	Centennial Asset Ltd.
Chalki Participações	Chalki Participações S.A.
CMN	Conselho Monetário Nacional.
CNPE	Conselho Nacional de Política Energética.
Código Civil	Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e alterações posteriores.
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social.
Companhia, OSX ou Nós	OSX Brasil S.A.
CONAMA	Conselho Nacional do Meio Ambiente.
Constituição Federal	Constituição Federal da República Federativa do Brasil.
Contrato de Cooperação Técnica	Contrato celebrado entre a OSX Estaleiros e a Hyundai, em 29 de janeiro de 2010, para que a Hyundai atue como nosso parceiro tecnológico no desenvolvimento conjunto do estaleiro de Santa Catarina, contemplando a transferência de informação técnica, <i>know-how</i> proprietário, treinamento de nossa equipe, assistência técnica e outras atividades de suporte associadas com a implantação de nosso estaleiro e a prestação de serviços de sua operação.
Contrato de Distribuição	Instrumento Particular de Contrato de Coordenação, Garantia Firme de Liquidação e Colocação de Ações de Emissão da OSX Brasil S.A., celebrado entre a Companhia, os Coordenadores da Oferta e a BM&FBOVESPA.
Contrato de Estabilização	Contrato de Prestação de Serviços de Estabilização de Preço de Ações Ordinárias, de Emissão da OSX Brasil S.A., celebrado entre a Companhia, o Itaú BBA, o Itaú Corretora de Valores S.A. e o Credit Suisse, relativo às atividades de estabilização de preço das Ações.
Contrato de Participação no Novo Mercado	Contrato de Participação no Novo Mercado, celebrado entre a Companhia, o Acionista Controlador, a Administração e a BM&FBOVESPA, em 26 de fevereiro de 2010, o qual entrará em vigor na data da publicação do Anúncio de Início, por meio do qual nos comprometemos a cumprir com requisitos diferenciados de governança corporativa e divulgação de informações ao mercado estabelecidos pelo Regulamento do Novo Mercado, a fim de se qualificar para listagem no Novo Mercado.

Coordenadores Contratados	Banco Barclays S.A., HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A., Banco Votorantim S.A. e XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.
Coordenadores da Oferta	Credit Suisse, Itaú BBA S.A., Banco Bradesco BBI S.A., Banco BTG Pactual S.A. e Banco Morgan Stanley S.A.
Coordenador Líder ou Credit Suisse	Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A.
COPOM	Comitê de Política Monetária do Banco Central.
Corretoras	Corretoras e outras instituições intermediárias contratadas para efetuar exclusivamente esforços de colocação da Ações da Oferta junto a Investidores da Oferta de Dispersão.
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis.
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.
CVM	Comissão de Valores Mobiliários.
Data de Liquidação	Data da liquidação física e financeira das Ações (excluídas as Ações Suplementares), que deverá ocorrer até o último dia do Período de Colocação.
Data de Liquidação das Ações do Lote Suplementar	Data da liquidação física e financeira das Ações do Lote Suplementar, que deverá ocorrer até o terceiro dia útil após a respectiva data de exercício da Opção de Lote Suplementar, mas não antes da data de publicação do Anúncio de Início.
Deliberação CVM 506	Deliberação CVM n.º 506, de 19 de junho de 2006.
DNV	Det Norske Veritas, fundação independente especializada na identificação, avaliação e consultoria para gestão de riscos.
Dólar, Dólares ou US\$	Moeda oficial dos Estados Unidos da América.
DVB Bank	DVB Group Merchant Bank.
EBX Investimentos	EBX Investimentos Ltda., sociedade controlada pelo Acionista Controlador, a qual detém, na data deste Prospecto, 24,45% das ações representativas do nosso capital social.
E&P	Exploração e produção de petróleo e gás natural.
EIA	Agência de Informações em Energia (<i>Energy Information Administration</i>) do Departamento de Energia dos Estados Unidos da América.
EIA-RIMA	Estudo de impacto ambiental e Relatório de impacto ambiental.
EUA ou Estados Unidos	Estados Unidos da América do Norte.
FGCN	Fundo de Garantia para construção Naval.
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.
FMM	Fundo da Marinha Mercante.

Governo Federal	Governo da República Federativa do Brasil.
Grau API	Forma de expressar a densidade relativa de um óleo ou derivado. A escala API, medida em graus, varia inversamente à densidade relativa, isto é, quanto maior a densidade relativa, menor o grau API. O Grau API é maior quando o petróleo é mais leve. Petróleos com Grau API maior que 30 são considerados leves; entre 22 e 30 Graus API, são médios; abaixo de 22 graus API, são pesados; com Grau API igual ou inferior a 10, são petróleos extrapesados. Quanto maior o grau API, maior o valor do petróleo no mercado
Grupo EBX	Conjunto de sociedades controladas pelo Acionista Controlador, com atuação nos setores de recursos minerais e infraestrutura que, entretanto, não constitui um grupo de sociedades nos termos da Lei das Sociedades por Ações.
Hyundai	Hyundai Heavy Industries Co. Ltd., subsidiária da Hyundai Heavy Industries Group, é um conglomerado sul coreano líder no setor de construção naval.
IASB	<i>International Accounting Standards Board.</i>
IBAMA	Instituto Brasileiro de Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis.
IBGC	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa.
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.
IBRACON	Instituto dos Auditores Independentes do Brasil.
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.
IFRS	<i>International Financial Reporting Standards</i> ou Normas Internacionais de Contabilidade emitidas pelo <i>International Accounting Standards Board – IASB</i> .
IGP-DI	Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna, divulgado pela Fundação Getulio Vargas.
IGP-M	Índice Geral de Preços do Mercado, divulgado pela Fundação Getulio Vargas.
Índice BOVESPA	Indicador de desempenho do mercado de ações no Brasil. O índice é o valor atual de uma carteira teórica de ações negociadas na BM&FBOVESPA constituída a partir de uma aplicação hipotética, que reflete não apenas as variações dos preços das ações, mas também o impacto da distribuição dos proventos, sendo considerado um indicador que avalia o retorno total das ações que o compõe.
INPC	Índice Nacional de Preços ao Consumidor, divulgado pelo IBGE.
INPI	Instituto Nacional de Propriedade Industrial.

Instituições Participantes da Oferta	Os Coordenadores da Oferta, os Coordenadores Contratados e as Corretoras.
Instrução CVM 325	Instrução CVM n.º 325, de 27 de janeiro de 2000, e alterações posteriores.
Instrução CVM 358	Instrução CVM n.º 358, de 3 de janeiro de 2002, e alterações posteriores.
Instrução CVM 400	Instrução CVM n.º 400, de 29 de dezembro de 2003, e alterações posteriores.
Instrução CVM 409	Instrução CVM n.º 409, de 18 de agosto de 2004, e alterações posteriores.
Instrução CVM 480	Instrução CVM n.º 480, de 7 de dezembro de 2009.
Investidores da Oferta Institucional	Significa conjuntamente Investidores Qualificados Brasileiros que não sejam Investidores da Oferta de Dispersão e Investidores Estrangeiros (que invistam no Brasil nos termos da Resolução CMN 2.689 e da Instrução CVM 325, ou, ainda, nos termos das normas de investimento externo direto da Lei n.º 4.131).
Investidores da Oferta de Dispersão	Investidores Qualificados Brasileiros que participaram da Oferta mediante o preenchimento de Pedido de Reserva, observando o valor mínimo de investimento de R\$300.000,00 e o valor máximo de investimento de R\$1.000.000,00.
Investidores Qualificados	Investidores Qualificados Brasileiros e Investidores Estrangeiros, quando referidos em conjunto.
Investidores Qualificados Brasileiros	Conforme definido no artigo 109 da Instrução CVM 409, compreendem os investidores que são: (i) instituições financeiras; (ii) companhias seguradoras e sociedades de capitalização; (iii) entidades abertas e fechadas de previdência complementar; (iv) pessoas físicas ou jurídicas que possuem investimentos financeiros em valor superior a R\$300.000,00 e que, adicionalmente, tenham atestado por escrito sua condição de investidor qualificado; (v) fundos de investimento destinados exclusivamente a investidores qualificados; e (vi) administradores de carteira e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios.
Investidores Estrangeiros	São os investidores institucionais qualificados (<i>qualified institutional buyers</i>) residentes e domiciliados nos Estados Unidos da América, conforme definidos na Regra 144 do <i>Securities Act</i> , e investidores nos demais países, exceto no Brasil e nos Estados Unidos da América, em conformidade com os procedimentos previstos no Regulamento S do <i>Securities Act</i> , e de acordo com a legislação aplicável no país de domicílio de cada investidor, em todos os casos com base nas isenções de registro do <i>Securities Act</i> , desde que tais Investidores Estrangeiros invistam no Brasil nos termos da Resolução CMN n.º 2.689 e da Instrução CVM 325, ou, ainda, nos termos das normas de investimento externo direto da Lei n.º 4.131.
IPCA	Índice de Preços ao Consumidor Amplo, divulgado pelo IBGE.

IR	Imposto sobre a Renda.
IRPJ	Imposto de Renda da Pessoa Jurídica.
Itaú BBA	Banco Itaú BBA S.A.
Km²	Quilômetros quadrados.
KPMG	KPMG Auditores Independentes.
Lei n.º 4.131	Lei n.º 4.131, de 27 de setembro de 1962, e alterações posteriores.
Lei n.º 11.638	Lei n.º 11.638, de 28 de dezembro de 2007.
Lei n.º 11.941	Lei n.º 11.941, de 27 de maio de 2009.
Lei n.º 12.058	Lei n.º 12.058, de 13 de outubro de 2009.
Lei das Sociedades por Ações	Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e alterações posteriores.
Lei do Mercado de Capitais	Lei n.º 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e alterações posteriores.
Lei do Petróleo	Lei n.º 9.478, de 6 de agosto de 1997, e alterações posteriores.
LLX	LLX Logística S.A., sociedade anônima de capital aberto controlada pelo nosso Acionista Controlador.
MMX	MMX Mineração e Metálicos S.A., sociedade anônima de capital aberto controlada pelo nosso Acionista Controlador.
MMX Corumbá	MMX Corumbá Mineração Ltda., sociedade limitada controlada pelo nosso Acionista Controlador.
Módulos <i>Topside</i>	Equipamentos instalados na parte superior das plataformas com diversas funções como: processamento de líquidos e gases e outras funções auxiliares.
MP 449	Medida Provisória n.º 449, de 3 de dezembro de 2008, convertida na Lei n.º 11.941.
MP 462	Medida Provisória n.º 462, de 14 de maio de 2009, posteriormente convertida na Lei n.º 12.058.
MPX	MPX Energia S.A., sociedade anônima de capital aberto controlada pelo nosso Acionista Controlador.
Nexus 1	Equipamento do tipo FPSO, fabricado no estaleiro Samsung, na Coréia do Sul, adquirido pela OSX no mês de novembro de 2009, atualmente denominado OSX 1.
Nexus FP	Nexus 1 Private Ltd. sociedade limitada com sede em Cingapura.
Novo Mercado	Segmento especial de listagem da BM&FBOVESPA, com regras diferenciadas de governança corporativa.
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

Oferta	<p>Oferta pública de distribuição primária de 3.063.000 Ações emitidas pela Companhia, realizada no Brasil mediante a coordenação dos Coordenadores da Oferta, em conformidade com os procedimentos estabelecidos na Instrução CVM 400, em mercado de balcão não-organizado, para Investidores Qualificados Brasileiros, e, ainda, no exterior, mediante esforços de venda coordenados pelos Agentes de Colocação Internacional, exclusivamente junto a Investidores Estrangeiros, em todos os casos com base nas isenções de registro do <i>Securities Act</i>, desde que tais Investidores Estrangeiros invistam no Brasil nos termos da Resolução CMN 2.689, e da Instrução CVM 325, ou, ainda, nos termos das normas de investimento direto externo da Lei n.º 4.131, sem a necessidade de solicitação e obtenção de registro de distribuição e colocação das Ações em agência ou órgão regulador do mercado de capitais de outro país que não o Brasil, inclusive perante a SEC.</p> <p>As ações são negociadas exclusivamente em lotes individuais e indivisíveis de 100 Ações, permanecendo vedados quaisquer desdobramentos das Ações por um período de 18 meses a partir da data de publicação do Anúncio de Encerramento. Durante este período, as Ações somente poderão ser negociadas em lotes de 100 ações pelo valor mínimo inicial de R\$80.000,00.</p>
Oferta de Dispersão	<p>Oferta de Ações realizada junto a Investidores da Oferta de Dispersão, observado o montante de, no mínimo, 10% e, no máximo, 20% das Ações da Oferta (excluídas as Ações Suplementares), destinado prioritariamente a Investidores Qualificados Brasileiros que firmaram Pedido de Reserva, observado o valor mínimo de investimento de R\$300.000,00 e o valor máximo de R\$1.000.000,00 por Investidor Qualificado Brasileiro.</p>
Oferta Institucional	<p>Oferta de Ações Ordinárias realizada junto a Investidores Qualificados que não sejam Investidores da Oferta de Dispersão.</p>
Offshore	<p>Atividades no mar.</p>
OGX	<p>OGX Petróleo e Gás Participações S.A., sociedade anônima de capital aberto controlada pelo nosso Acionista Controlador e suas sociedades controladas, incluindo a OGX Petróleo e Gás Ltda.</p>
O&M	<p>Operação e Manutenção.</p>
Opção de Ações Adicionais	<p>Opção que poderia ter sido exercida, mas não foi a nosso critério, com a concordância dos Coordenadores da Oferta, e sem prejuízo do exercício da Opção de Ações Suplementares, para aumentar a Oferta em até 612.600 Ações, equivalente a até 20% do total de Ações objeto da Oferta (excluídas as Ações Suplementares), nas mesmas condições e preço das Ações inicialmente ofertadas, nos termos do artigo 14, parágrafo 2º, da Instrução CVM 400.</p>

Opção de Ações Suplementares	Opção outorgada pela Companhia ao Itaú BBA para distribuição de um lote suplementar de até 459.450 Ações, equivalentes a até 15% das Ações inicialmente ofertadas (excluídas as Ações Adicionais), nos termos do artigo 24 da Instrução CVM 400, a serem destinadas exclusivamente para atender a eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta, a ser exercida, exclusivamente, pelo Itaú BBA, a partir da data do Contrato de Distribuição e por um período de até 30 dias contados do início das negociações das Ações na BM&FBOVESPA, após a notificação aos demais Coordenadores da Oferta, desde que a decisão de sobrealocação das Ações no momento da precificação da oferta tenha sido tomada em comum acordo pelos Coordenadores da Oferta.
OPA	Oferta pública de aquisição de ações.
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo.
OSX 1	Navio tipo FPSO, recém-construído pelo estaleiro Samsung e entregue à OSX1 BV em 27 de janeiro de 2010, com capacidade instalada de produção de 80.000 barris por dia, expansíveis para aproximadamente 100.000 barris por dia, e armazenagem de 950.000 barris, originalmente denominado Nexus 1.
OSX 1 BV	OSX 1 Leasing B.V.
OSX Estaleiros	OSX Estaleiros S.A., anteriormente denominada BEX Estaleiro Ltda.
OSX GmbH	OSX GmbH.
OSX Leasing	OSX Leasing Group B.V.
OSX Serviços	OSX Serviços Operacionais Ltda.
Pessoas Vinculadas	Investidores que sejam, nos termos do artigo 55 da Instrução CVM 400, controladores ou administradores das instituições intermediárias e da emissora ou outras pessoas vinculadas à emissão e distribuição, bem como seus cônjuges ou companheiros, seus ascendentes, descendentes e colaterais até o 2º grau. O Sr. Eike Fuhrken Batista por meio da CAMF, subscreverá 700.000 Ações, equivalentes a 6,24% do capital social atual da Companhia.
Pedido de Reserva	Solicitação de reserva por meio de formulário específico a ser preenchido durante o Período de Reserva pelos Investidores da Oferta de Dispersão.
Período de Colocação	Prazo para a colocação e subscrição das Ações, que será de até três dias úteis a contar da data de publicação do Anúncio de Início.

Período de Reserva	09 de março de 2010 a 16 de março de 2010, inclusive. Conforme Comunicado ao Mercado publicado nos Jornais Valor Econômico e Diário Mercantil em 17 de março de 2010 e no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro em 18 de março de 2010, os Investidores da Oferta de Dispersão que realizaram reservas de Ações no âmbito da Oferta poderão desistir de seu Pedido de Reserva até às 12:00 horas do dia 23 de março de 2010, mediante comunicação à Instituição Participante da Oferta na qual tal investidor realizou a sua reserva. OS INVESTIDORES DA OFERTA DE DISPERSÃO QUE DESEJAREM DESISTIR DE SEUS PEDIDOS DE RESERVA NÃO PODERÃO NEGOCIAR AS AÇÕES DA COMPANHIA PREVIAMENTE À DESISTÊNCIA, sendo que referida negociação será considerada como aceitação da Oferta. Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas.
Petrobras	Petróleo Brasileiro S.A. – PETROBRAS.
PIB	Produto Interno Bruto.
PIS	Programa de Integração Social.
Planave	Planave S.A. Estudos e Projetos de Engenharia, empresa com 40 anos de experiência especializada em serviços de engenharia com destaque no setor de construção naval.
Práticas Contábeis Adotadas no Brasil	Princípios e práticas contábeis adotadas no Brasil, em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, incluindo para os exercícios sociais findos a partir de 1º de janeiro de 2008, as alterações introduzidas pelas Leis n.º 11.638 e n.º 11.941, pelas normas e instruções da CVM e pelos pronunciamentos contábeis emitidos pelo CPC.
Prazo de Distribuição	O prazo de distribuição das Ações é de até seis meses contados a partir da data de publicação do Anúncio de Início ou até a data de publicação do Anúncio de Encerramento, o que ocorrer primeiro.
Preço por Ação	R\$800,00 por Ação.
Procedimento de <i>Bookbuilding</i>	Procedimento conduzido pelos Coordenadores da Oferta junto a Investidores Qualificados que não sejam Investidores da Oferta de Dispersão exclusivamente no contexto da Oferta Institucional, nos termos do artigo 44 da Instrução CVM 400.
Prominp	Programa de Mobilização Nacional para a Indústria de Petróleo e Gás Natural.
Prospecto ou Prospecto Definitivo	Este Prospecto Definitivo de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da OSX.
Prospecto Preliminar	O Prospecto Preliminar de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da OSX.
Real, Reais ou R\$	Moeda oficial do Brasil.

Regra 144 A	Rule 144A do <i>Securities Act</i> .
Regulamento de Arbitragem	Regulamento de Arbitragem da Câmara de Arbitragem do Mercado, e suas alterações posteriores, instituída pela BM&FBOVESPA, que disciplina o procedimento de arbitragem ao qual serão submetidos todos os conflitos estabelecidos na cláusula compromissória inserida no Estatuto Social da Companhia e constante dos termos de anuência dos Administradores e do Controlador e no Contrato de Participação do Novo Mercado.
Regulamento do Novo Mercado	Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BOVESPA.
Regulamento S	<i>Regulation S</i> do <i>Securities Act</i> .
Resolução CMN 2.689	Resolução do CMN n.º 2.689, de 26 de janeiro de 2000.
Samsung	Samsung Heavy Industries Co. Ltd.
SEC	<i>U.S. Securities and Exchange Commission</i> , Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos da América.
Securities Act	Lei de valores mobiliários de 1933 dos Estados Unidos da América, conforme alterada.
SELIC	Taxa média de financiamentos diários, com lastro em títulos federais, apurados no Sistema Especial de Liquidação e Custódia.
SPE	Sociedade de Propósito Específico.
Technip	Technip Brasil – Engenharia, Instalações e Apoio Marítimo Ltda. Líder mundial em engenharia para a indústria de petróleo e gás natural.
TJLP	Taxa de Juros de Longo Prazo, divulgada pelo CMN.
TR	Taxa Referencial, divulgada pelo Banco Central.
Unidades de E&P	Unidades marítimas de exploração e produção de petróleo e gás natural.
USGS	<i>US Geological Survey</i> (Pesquisa Geológica dos Estados Unidos).
Verax Consultoria	Verax Consultoria e Projetos Ltda. – empresa de consultoria especializada em gestão empresarial e estudos de mercado.
Wuhan	Wuhan Iron and Steel Co., terceira maior siderúrgica da China e sétima maior do mundo, acionista da MMX com participação de 21,52% em seu capital social.

GLOSSÁRIO DE TERMOS TÉCNICOS

Atividades <i>Upstream</i>	Atividades relacionadas à exploração, desenvolvimento da produção e produção de petróleo e ou gás natural.
Barril de Óleo ou BBL	Um barril “ <i>stock tank</i> ”, medida-padrão de volume de petróleo correspondente a cerca de 159 litros.
Contrato Bare Boat	Significa o contrato de afretamento a casco nu, ou seja, somente o afretamento sem a prestação de serviços de O&M.
Bcf	Bilhões de pés cúbicos.
Bcfpd	Bilhões de pés cúbicos por dia.
<i>boe</i> ou Barril de Óleo Equivalente	Medida de volume de gás, convertido para barris de petróleo, utilizando-se um fator de conversão de 5.350 pés cúbicos de gás natural para um Barril de Óleo (5.350/1), segundo a tabela de conversões da <i>BP Statistical Review of World Energy</i> de 2009.
boepd	Barris de Óleo Equivalente por dia.
bpd	Barril por dia.
Campo	Área produtora de petróleo e gás natural a partir de um reservatório contínuo ou de mais de um reservatório, a profundidades variadas, abrangendo instalações e equipamentos destinados a produção.
FPSO	<i>Floating Production Storage Offloading</i> (Produção, Armazenagem e Transferências Flutuantes).
Gás Natural	O gás natural é uma mistura de hidrocarbonetos leves que, em condições normais de pressão e temperatura, está no estado gasoso. Na natureza, ele é encontrado em acumulações no subsolo (terrestre ou marinho), podendo ocorrer dissolvido no óleo ou em capas de gás (gás associado) ou em uma acumulação onde somente a fase gasosa está presente (gás não associado).
mbpd	Milhões de barris por dia.
Objetivo(s) Exploratório(s)	Reservatórios ou formações geológicas mapeadas como objetivos a serem testados quando da perfuração do prospecto exploratório.
Recurso Potencial	Quantidade de petróleo estimada, como potencialmente recuperável, a partir de acumulações ainda não descobertas.
Recurso Potencial Riscado	Recurso Potencial multiplicado pela probabilidade estimada de descobertas de hidrocarbonetos em um determinado prospecto exploratório ou objetivo exploratório.
Tcf	Trilhões de pés cúbicos.
TLWP	<i>Tension-Leg Wellhead Platform</i> .
WHP	<i>Wellhead Platform</i> .

SUMÁRIO DA COMPANHIA

Visão Geral

Somos uma companhia do setor de equipamentos e serviços para a indústria *offshore* de petróleo e gás natural, que pretende atuar em três segmentos: construção naval, afretamento de Unidades de E&P e serviços de O&M. Pretendemos ser o líder dessa indústria no Brasil e acreditamos estar bem posicionados para nos beneficiarmos das condições favoráveis de longo prazo do setor, que incluem: (i) perspectivas de crescimento extremamente favoráveis para a indústria de petróleo e gás natural, principalmente após as recentes descobertas na área do pré-sal; (ii) requisito mínimo de conteúdo local aplicável à indústria de exploração de petróleo e gás natural, de aproximadamente 70%, e (iii) suprimento historicamente insuficiente de serviços e equipamentos para o setor de petróleo, devido à escassez de prestadores de serviços e produtores locais qualificados. Nossa companhia foi constituída para suprir a demanda da indústria por soluções de serviços integrados aos campos de petróleo e gás natural, em especial da OGX, companhia do Grupo EBX, que conquistou uma posição de destaque no setor brasileiro de E&P, e que estima uma demanda de 48 unidades de produção (que teriam um custo projetado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões, e que poderão ser adquiridas pela OSX Leasing e afretadas para a OGX) para suportar a base de crescimento da OGX nos próximos 10 anos.

Durante os anos de 2009 e 2010, por meio das nossas controladas OSX Estaleiros e Chalki Participações S.A., nos tornamos titulares de direitos aquisitivos e possessórios sobre áreas contíguas que totalizam aproximadamente 3,2 milhões de m² com cerca de 1.700 metros de frente de mar para construir e desenvolver nosso negócio de construção naval no Estado de Santa Catarina. Acreditamos que este é um local privilegiado e, em nossa opinião, o único desta magnitude no Brasil para a construção de plataformas *offshore* e equipamentos relacionados.

Celebramos o Contrato de Cooperação Técnica para parceria tecnológica exclusiva com a Hyundai, o maior construtor naval do mundo, para a transferência de tecnologia estado da arte e *know-how* para o nosso estaleiro. Firmamos também um Acordo de Investimento, por meio do qual a Hyundai adquirirá, por meio da subscrição de novas ações, 10% de participação no capital social da OSX Estaleiros. Nos termos destes contratos, a Hyundai fornecerá a engenharia construtiva, auxiliará na implantação dos procedimentos para a construção de equipamentos *offshore* e capacitará profissionais do estaleiro. Também adquirimos e afretamos para a OGX uma unidade FPSO, a OSX 1, recém-construída no estaleiro Samsung Heavy Industries Co. Ltd., para a produção, armazenamento e escoamento de petróleo, contando com uma capacidade de armazenamento de 950.000 barris e capacidade inicial de processamento de 80.000 bpd, expansíveis para aproximadamente 100,000 bpd.

Em 26 de fevereiro de 2010, celebramos o Acordo OGX, nos termos do qual temos direito de prioridade para o fornecimento à OGX de Unidades de E&P, que a OGX venha a requerer no futuro, por meio de sua construção, afretamento e operação, e concedemos à OGX o direito de prioridade na oferta de nossa capacidade e disponibilidade de construção, afretamento e operação de Unidades de E&P, observadas determinadas condições, prazos, qualidade e competitividade de preço. Para maiores informações, veja a seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias”, na página 168 deste Prospecto.

Fazemos parte do Grupo EBX, um dos principais grupos econômicos do Brasil liderado pelo empresário Eike Fuhrken Batista, com foco no setor de infraestrutura e recursos naturais, que se tornou notório pelo desenvolvimento de grandes projetos estruturados a partir de ativos de classe mundial na América Latina. Ao longo de quase 30 anos, o Grupo EBX se destacou pelo bem-sucedido histórico de desenvolvimento de empreendimentos desde sua concepção original (*greenfield*). Atualmente, as principais empresas controladas pelo Grupo EBX incluem quatro companhias abertas, todas negociadas no segmento do Novo Mercado na BM&FBOVESPA (três das quais, na data deste Prospecto, compõem o Índice IBOVESPA): MMX, atuando no segmento de mineração; OGX, atuando na exploração e produção de petróleo e gás natural; MPX, desenvolvendo projetos integrados de energia; e LLX, implantando instalações de logística e infraestrutura de portos. Em 31 de dezembro de 2009, o Grupo EBX era o terceiro maior grupo privado não financeiro do Brasil, em termos de valor de mercado, com um valor em bolsa de R\$69,1 bilhões, dos quais aproximadamente R\$44 bilhões representavam a participação do Grupo EBX. A maior parte desta riqueza foi criada nos últimos cinco anos.

Atualmente, nosso negócio encontra-se em estágio de desenvolvimento, sendo que já somos proprietários de uma unidade de E&P (FPSO OSX 1) em estágio pré-operacional, e está fundamentado em seis pilares:

- Ambiente favorável decorrente do requisito mínimo estabelecido pela ANP de aproximadamente 70% de contratação de conteúdo local para equipamentos e serviços utilizados nas concessões de blocos de exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural;
- Perspectivas de mercado extremamente favoráveis no setor de petróleo e gás natural no Brasil, incluindo recentes descobertas na área do pré sal;
- Demanda inicial de 48 unidades de produção para a OGX, nos próximos 10 anos, que teriam um custo estimado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões, que poderão ser adquiridas pela OSX Leasing ou sociedades de propósito específico por ela controladas e afretadas para a OGX;
- Área privilegiada e, acreditamos, única no Brasil para instalação do nosso negócio de construção naval, contando com nosso parceiro Hyundai, líder mundial no setor, e com a sua tecnologia estado da arte;
- Capacidade de capturar sinergias com outras empresas do grupo EBX e também dentro de nossas unidades de negócio por meio de nosso modelo integrado; e
- Administração e equipe motivadas, com experiência e comprovado histórico de sucesso e que contam com o apoio de acionistas comprometidos com o sucesso da Companhia.

Nossas Unidades de Negócios

Possuímos três unidades de negócio: construção naval, afretamento de Unidades de E&P e prestação de serviços de O&M. Contratamos as empresas de consultoria especializada Verax Consultoria, Planave Engenharia e Technip para realizar estudos de viabilidade técnica e econômica (oferta e demanda, investimentos em bens de capital e custos operacionais, respectivamente) do nosso plano de negócios.

Construção Naval

O foco da nossa unidade de negócio de construção naval será a construção, montagem e integração de Unidades de E&P, tais como plataformas de produção fixas e flutuantes e sondas de perfuração, com ênfase em eficiência operacional e tecnologia de ponta. Firmamos o Contrato de Cooperação Técnica, que compreende a transferência de tecnologia estado da arte e *know-how* para nossas operações, além de treinamento de nossa equipe e a prestação de serviços de assistência técnica. Nossa meta é atingir os níveis de produtividade dos estaleiros asiáticos em dois anos após o início das nossas operações.

Nosso estaleiro será construído no Estado de Santa Catarina, em uma baía abrigada. A área total destinada ao projeto que controlamos é de aproximadamente 3,2 milhões de m², dos quais estimamos que aproximadamente 2 milhões de m² serão utilizados na fase inicial da construção de nosso estaleiro e o restante poderá ser destinado para expansão futura. Nosso estaleiro terá (i) uma planta de fabricação com capacidade suficiente para processar aproximadamente 180.000 toneladas por ano no estágio inicial e, acreditamos, integrar módulos e movimentar 220.000 toneladas de aço por ano e; (ii) estruturas de construção de equipamentos *offshore*, permitindo processar, produzir e montar cascos e fabricar Módulos *Topside*; e (iii) frente de mar de cerca de 1.700 metros de comprimento para cais de integração de módulos. Acreditamos que o estaleiro contará com uma logística muito eficiente de transporte e esperamos criar mais de 4.000 postos de trabalho diretos para a região.

A tabela abaixo apresenta estimativas de informações chave de nosso futuro estaleiro:

Estaleiro

Área total.....	3,2 milhões de m ²
Capacidade de processamento.....	180.000 toneladas de aço por ano
Capacidade de integração.....	220.000 toneladas por ano
Dimensões do dique seco.....	450 metros (comprimento) x 130 metros (largura)
Frente de Mar.....	1.700 metros
Homem-hora	8 milhões por ano *
Início de construção	2º semestre de 2010
Início de operação estimado.....	2º semestre de 2011

* Tal valor corresponde a uma expectativa da Companhia.

Afretamento

Nossa unidade de afretamento deverá se concentrar em Unidades de E&P, as quais serão arrendadas a empresas do setor de petróleo e gás natural, especialmente a OGX, por meio de contratos de fornecimento de longo prazo com o objetivo de nos garantir um fluxo de receitas previsível. Uma parte significativa dos equipamentos que serão utilizados em nossas atividades de afretamento será construída em nosso estaleiro, porém esperamos adquirir outros equipamentos *offshore* de acordo com as oportunidades do mercado.

Firmamos um contrato de afretamento pelo prazo de 20 anos da unidade FPSO OSX 1, recém-construída pelo estaleiro Samsung, e recebida pela OSX 1 BV em 27 de janeiro de 2010, a uma taxa diária nominal média de US\$263.000,00 (contrato *Bare Boat*). Essa plataforma recebeu da DNV certificado preliminar que acreditamos possibilitará a antecipação do início da produção do primeiro campo da OGX para o início de 2011. Além desse contrato inicial, esperamos afretar outras 47 unidades à OGX nos próximos 10 anos. O contrato é regido por lei inglesa.

Além da demanda por parte da OGX, acreditamos estar muito bem posicionados para explorar oportunidades de afretamento com a Petrobras e outros participantes do mercado que, segundo a Verax Consultoria, deverão ter uma demanda adicional de 123 Unidades de E&P para conduzirem suas campanhas de E&P nos próximos 10 anos, o equivalente a uma demanda potencial adicional de aproximadamente US\$111 bilhões somente para a área do pré-sal, sendo que a necessidade inicial de 28 dessas Unidades de E&P já foi publicamente anunciada pela Petrobras.

Serviços de O&M

Além de construir e afretar nossas unidades, pretendemos operá-las de maneira a oferecer uma solução completa aos nossos clientes.

Temos uma equipe gerencial altamente motivada e qualificada, com 30 anos de experiência nas áreas de exploração, produção, perfuração, operação e manutenção de campos de petróleo da Petrobras. Essa experiência acumulada será a base para a contratação e formação do nosso pessoal.

Acreditamos que através de um forte programa de treinamento, aliado a metodologias de ponta de operação e manutenção de plataformas, teremos um alto nível de produtividade ao mesmo tempo que maximizaremos a vida útil dos nossos ativos. Além das tecnologias de ponta, acreditamos que nosso sucesso na prestação de serviços virá de nosso compromisso com a saúde e segurança dos nossos colaboradores e com o meio ambiente.

No âmbito do Acordo OGX, esperamos operar as 48 unidades.

Nossos Seis Pilares

Ambiente favorável decorrente do requisito mínimo de aproximadamente 70% de contratação de conteúdo local

No esforço de revitalizar os setores da indústria naval e de petróleo e gás natural no Brasil, a ANP estabeleceu regra que obriga as empresas do setor de E&P atuantes no Brasil a contratar aproximadamente 70% de seus investimentos em bens de capital com prestadores de serviços e indústrias brasileiros.

A exigência de requisito mínimo de contratação de conteúdo local tornou-se um critério de qualificação na avaliação de propostas para a aquisição de blocos de exploração e, uma vez comprometido, tal requisito se incorpora ao contrato de concessão firmado com companhias de E&P como uma obrigação. Um grande comprometimento com o requisito mínimo de contratação de conteúdo local é um dos critérios utilizados pela ANP na determinação de quais companhias conseguirão uma concessão, enquanto as violações da exigência do requisito mínimo estão sujeitas a sanções. O requisito mínimo de contratação de conteúdo local gerou uma grande pressão de demanda ainda não atendida na indústria nacional de Unidades de E&P *offshore*. Para maiores informações, veja a seção “Visão Geral do Setor”, na página 120 deste Prospecto.

Perspectivas de mercado extremamente favoráveis no setor de petróleo e gás natural no Brasil, incluindo recentes descobertas na área do pré sal

Recentes descobertas de reservas de petróleo, em especial na área do pré-sal da costa brasileira, as recentes descobertas da OGX em águas rasas, a atual relativa estabilidade da economia no Brasil e as políticas públicas destinadas à concessão de incentivos aos setores de construção naval e de petróleo e gás natural, são fatores propulsores para o crescimento significativo da demanda por nossos equipamentos e serviços. Especialistas do setor estimam que os recursos potenciais do Brasil podem aumentar de 13 bilhões de boe em 2009 para mais de 100 bilhões de boe, o que, em números atuais, colocaria o Brasil dentre as cinco maiores reservas de petróleo do mundo.

Segundo o Anuário Estatístico 2009 da ANP, aproximadamente 80% das reservas provadas de petróleo e gás natural do Brasil estão localizadas *offshore*, o que indica forte demanda por equipamentos e serviços de E&P *offshore* e a possibilidade de transformar o setor de equipamentos e serviços *offshore* de E&P em uma das prioridades para o desenvolvimento econômico nacional. O governo brasileiro vem promovendo as políticas industriais necessárias para o desenvolvimento econômico do país, incluindo instrumentos de financiamento e suporte, promovendo a formação de importantes cadeias industriais, especialmente no setor em que pretendemos atuar, o qual tem sido historicamente subaproveitado no Brasil. Segundo a Verax Consultoria, este novo ciclo de modernização é impulsionado por incentivos do governo, custos de mão de obra competitivos, formação de pessoal qualificado, expansão da infraestrutura, maior acesso à tecnologia através de parcerias e continuidade de pedidos no longo prazo decorrentes de descobertas de petróleo na área do pré-sal.

Demanda inicial de 48 unidades de produção de E&P para a OGX, nos próximos 10 anos, que teriam um custo estimado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões, que poderão ser adquiridas pela OSX Leasing ou SPEs por ela controladas e afretadas para a OGX

Além de um cenário de forte demanda e oferta limitada no âmbito nacional, temos o início das nossas operações ancorado em uma sólida demanda de Unidades de E&P por parte da OGX, empresa do Grupo EBX. A OGX já se comprometeu com o conteúdo nacional por ocasião da celebração dos contratos de concessão de seus blocos de exploração.

Até o presente momento, a OGX apresentou 100% de sucesso em sua campanha exploratória anunciando nove descobertas em seis poços nas Bacias de Campos e Santos. Segundo estudos da consultoria Degolyer and MacNaughton, o Recurso Potencial Riscado dessas seis descobertas é de 8,0 Bboe sendo, atualmente, 6,7 Bboe a participação da OGX, assumindo-se uma taxa média de sucesso de 35%. Para o desenvolvimento desses recursos, a OGX estima a necessidade de 48 Unidades de E&P, o que, segundo a Technip, equivale a um custo estimado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões. Grande parte dessas 48 Unidades de E&P poderia ser construída em nossos estaleiros e afretada para a OGX.

Visando ao atendimento dessa demanda gerada pela campanha exploratória da OGX, adquirimos uma unidade FPSO de última geração, recém-construída e entregue pela Samsung (OSX 1) e firmamos um contrato de afretamento com a OGX por um período de 20 anos, com uma taxa diária nominal média equivalente a US\$263.000,00 (Contrato *Bare Boat*). A OSX 1 foi um marco na história da OSX. Adquirimos a unidade através de uma oportunidade de negócio na qual negociamos um preço de US\$358 milhões mais um compromisso de pagamento de aproximadamente US\$100 milhões, comparado a um custo estimado de construção, ou de reposição, de US\$700 milhões. Este ganho na transação possibilitou um contrato de afretamento competitivo com a OGX, que marcou o início do relacionamento entre as duas empresas.

Área privilegiada e, acreditamos, única no Brasil para instalação do negócio de construção naval, contando com nosso parceiro tecnológico Hyundai, líder mundial no setor, e com tecnologia estado da arte

Nosso estaleiro será construído em um local privilegiado e único no Estado de Santa Catarina, em uma área total de cerca de 3,2 milhões de m², dos quais estimamos aproximadamente 2 milhões de m² serão utilizados no estágio inicial de construção e a área remanescente ficará disponível para futura expansão. Realizamos vários estudos técnicos e ambientais, já tendo protocolado o EIA-RIMA junto às autoridades ambientais competentes (no Estado de Santa Catarina) com vistas ao processo de obtenção de licenças prévias para a implantação do estaleiro. Estimamos iniciar a construção do estaleiro no segundo semestre de 2010 e iniciar as operações do mesmo no quarto trimestre de 2011. Celebramos protocolos de intenções com governos municipal e estadual que indicam o apoio e incentivo desses governos em favor de nosso projeto. Além disso, na busca de crescimento sustentável de longo prazo no setor naval, esperamos, com base no Contrato de Cooperação Técnica, ter acesso às tecnologias de ponta de nosso parceiro, que nos fornecerá assessoria técnica, treinamento de nosso pessoal, tecnologia e *know-how* de engenharia e operação naval. Pretendemos aproveitar a mão de obra qualificada disponível na região de Santa Catarina para a operação de nosso estaleiro, bem como firmaremos parcerias para programas intensivos de qualificação profissional com a aplicação da tecnologia estado da arte e *know-how* da Hyundai. Nossa meta é atingir o nível de produtividade dos estaleiros asiáticos em dois anos após o início das operações.

Capacidade de capturar sinergias com outras empresas do grupo EBX e também dentro de nossas unidades de negócio por meio de nosso modelo integrado

Além das sinergias já descritas com a OGX, vislumbramos também sinergias com a LLX, em seu super porto em construção no norte do Estado do Rio de Janeiro (super porto do Açu), que poderá servir de (i) ponto de apoio para as operações de nossos serviços *offshore*; (ii) área industrial para a instalação de futuros fornecedores de equipamentos para a construção de Unidades de E&P; e (iii) fornecimento de matérias primas para nossa unidade de construção naval, como por exemplo chapas de aço a serem fabricadas na futura siderúrgica recentemente anunciada pela parceria Wuhan/EBX.

Nosso negócio baseia-se em um modelo integrado para construção, afretamento e prestação de serviços no mercado de E&P *offshore*. Nosso modelo tem como propósito aproveitar a natureza complementar de nossas unidades de negócios para maximizar as sinergias, facilitar o crescimento através de economias de escala e alavancar a flexibilidade de operações inter-relacionadas desenvolvidas para dar suporte umas às outras. Pretendemos construir plataformas fixas e plataformas flutuantes de produção em nosso estaleiro, afretá-las e prestar serviços a essas Unidades de E&P no curto, médio e longo prazos, inclusive equipando poços de desenvolvimento da produção com a utilização de sondas moduladas de perfuração, capturando margens provenientes desta integração vertical. Acreditamos que nosso modelo nos permitirá operar com eficiência e oferecerá maior flexibilidade a partir de nossa mão de obra qualificada, treinada para operar em uma única cadeia de fornecimento. Acreditamos que a especialização de nosso pessoal, utilizada na operação de ativos próprios desde a construção até a prestação de serviços, reduzirá custos e, ao mesmo tempo, maximizará o tempo de vida útil de nossos ativos.

Administração e equipe motivadas, com experiência e comprovado histórico de sucesso e que contam com o apoio de acionistas comprometidos

Nosso Acionista Controlador e fundador, Eike Fuhrken Batista, possui visão empreendedora e um comprovado histórico de identificar oportunidades lucrativas nos setores de infraestrutura e recursos naturais. Ao longo de quase 30 anos, Eike Fuhrken Batista tem comandado o desenvolvimento do Grupo EBX, um grupo econômico composto por empresas de infraestrutura e recursos naturais com atuação nos segmentos de mineração, petróleo, energia e logística, entre outros, no Brasil e no exterior. Estamos confiantes no apoio de nossos acionistas e em sua capacidade de obter recursos para novos empreendimentos, o que é particularmente relevante para o nosso negócio em razão da intensiva necessidade de capital do segmento *offshore* de E&P.

Nossa equipe de administração é formada por profissionais da área de equipamentos e serviços *offshore* de petróleo e gás natural, cada um com cerca de 30 anos de experiência neste setor. Rodolfo Landim é o diretor presidente de nossa Companhia, co-fundador e ex-presidente da OGX, MMX e ex-presidente da Petrobras Distribuidora S.A. – BR, a maior distribuidora de combustíveis do Brasil, ex-presidente da Gaspetro e diretor gerente de exploração e produção da Petrobras. Eduardo Musa é o responsável por nossa área de *leasing* e engenharia, com 31 anos de experiência na Petrobras, ex-gerente executivo de engenharia da Petrobras Distribuidora S.A. - BR, ex-gerente geral do projeto de Drill Ship para área Internacional da Petrobras e ex-Executivo de Engenharia da OGX. Luiz Carneiro é o responsável por nossa área de serviços, com 30 anos de experiência na Petrobras, ex gerente executivo de E&P e Engenharia, ex gerente geral de produção da Petrobras e ex diretor executivo da Schahin Oil & Gas. José Jorge Araujo, responsável por nossa área de construção naval, é ex-administrador de contrato da plataforma P-54 da Petrobras e ex-diretor da Jurong do Brasil. Luciano Porto é o responsável por nossa área jurídica, e é ex-diretor jurídico adjunto da EBX por quatro anos e ex-sócio de dois dos principais escritórios de advocacia empresarial do país. Roberto Monteiro é o responsável por nossa área financeira, e é ex-diretor financeiro e diretor executivo da ALL Argentina e ex-diretor de operações da ALL Brasil. Adotamos um modelo de incentivos único em nossa Companhia, baseado no modelo de remuneração do Grupo EBX e no compromisso de Eike Fuhrken Batista de transformar os membros da administração das companhias do Grupo em parceiros de negócios altamente motivados. Com o modelo de remuneração da EBX e os incentivos adequados para reter e motivar os profissionais mais qualificados no setor, Eike Fuhrken Batista tem formado, com sucesso, equipes de administração diferenciadas, com capacidade de transformar seus planos de negócio em operações bem-sucedidas.

Nossas Estratégias

Posicionar nossa Companhia como líder no fornecimento de soluções integradas no segmento offshore de E&P no Brasil para suprir o gargalo criado pela grande demanda e oferta escassa de equipamentos de E&P que cumpram o requisito mínimo de conteúdo local

Nossa principal estratégia é ser a companhia líder na prestação de soluções integradas de projeto, construção, afretamento, operação e manutenção de equipamentos com foco exclusivo no segmento *offshore* de E&P brasileiro, com o objetivo de explorar oportunidades atrativas neste mercado. O desenvolvimento do segmento *offshore* de E&P brasileiro tornou-se um foco nacional, dada a importância de seu crescimento para sustentar descobertas recentes de petróleo e gás natural, inclusive na área do pré-sal. Acreditamos que a demanda no Brasil por equipamentos e serviços de E&P *offshore* nos próximos 20 anos terá um crescimento significativo. Para suprir esse gargalo criado pelo crescimento extraordinário no número de recursos estimados de petróleo e gás natural, pretendemos focar nossas atividades no segmento *offshore* brasileiro a fim de nos posicionarmos como um provedor de soluções integradas em um setor onde os participantes localizados no Brasil são poucos e têm excesso de demanda, encontrando dificuldades de suprir essa demanda. Acreditamos que nosso negócio é sustentável no longo prazo em vista das descobertas na área do pré-sal que espera-se que apresentem demanda suficiente por equipamentos e serviços nas próximas décadas.

Buscar oportunidades de crescimento através da integração de nossas unidades de negócio

Pretendemos que nosso plano de negócios faça a integração de nossas três unidades de negócio para desenvolver operações eficientes e com baixo custo. Acreditamos que esta eficiência, sustentada por nossa equipe capacitada e treinada, nos possibilitará alcançar margens atrativas no longo prazo. Estamos comprometidos em oferecer excelência na construção, projeto e execução, ao mesmo tempo em que prestamos serviços de afretamento e fornecimento de soluções inovadoras e abrangentes aos nossos clientes. Teremos acesso à tecnologia de última geração a ser fornecida por nosso parceiro, Hyundai, através do Contrato de Cooperação Técnica, na construção e manutenção de nosso estaleiro, constituindo um relacionamento exclusivo no Brasil. Acreditamos que essa estratégia nos permitirá obter a mais alta qualidade em nossos equipamentos e serviços, reduzir os custos de nossas futuras operações e manter nossa estrutura competitiva no longo prazo.

Expandir nossa carteira de clientes

Estimamos um investimento global em Unidades de E&P no Brasil no montante de US\$141 bilhões, considerando que somente as companhias de E&P estabelecidas no Brasil demandarão até 171 Unidades de E&P para realizar suas campanhas nos próximos 10 anos, de acordo com o cenário otimista traçado pela Verax Consultoria. Nos próximos 10 anos, a OGX prevê o afretamento de 48 unidades de produção para sustentar seu crescimento contínuo projetado para esse período. O plano de negócios anunciado pela Petrobras para o período de 2009 - 2013 contempla investimentos em Unidades de E&P de aproximadamente US\$111 bilhões na área do pré sal. Pretendemos suprir as necessidades de curto e longo prazos da OGX e, ao mesmo tempo, explorar relacionamentos de longo prazo com a Petrobras e outros participantes do mercado brasileiro de E&P.

Maximizar nossa competitividade através da padronização das unidades de produção

Padronizando nossas unidades, pretendemos acelerar nossa curva de aprendizado no nosso estaleiro, além de propiciar ganhos por manter menos estoque de materiais. Sob o ponto de vista operacional, também pretendemos obter ganhos de custo operacional e de produtividade por operar e manter equipamentos com elevado grau de padronização. Nossa meta é atingir um nível de 70% de padronização que acreditamos possam ter nossas unidades destinadas a OGX.

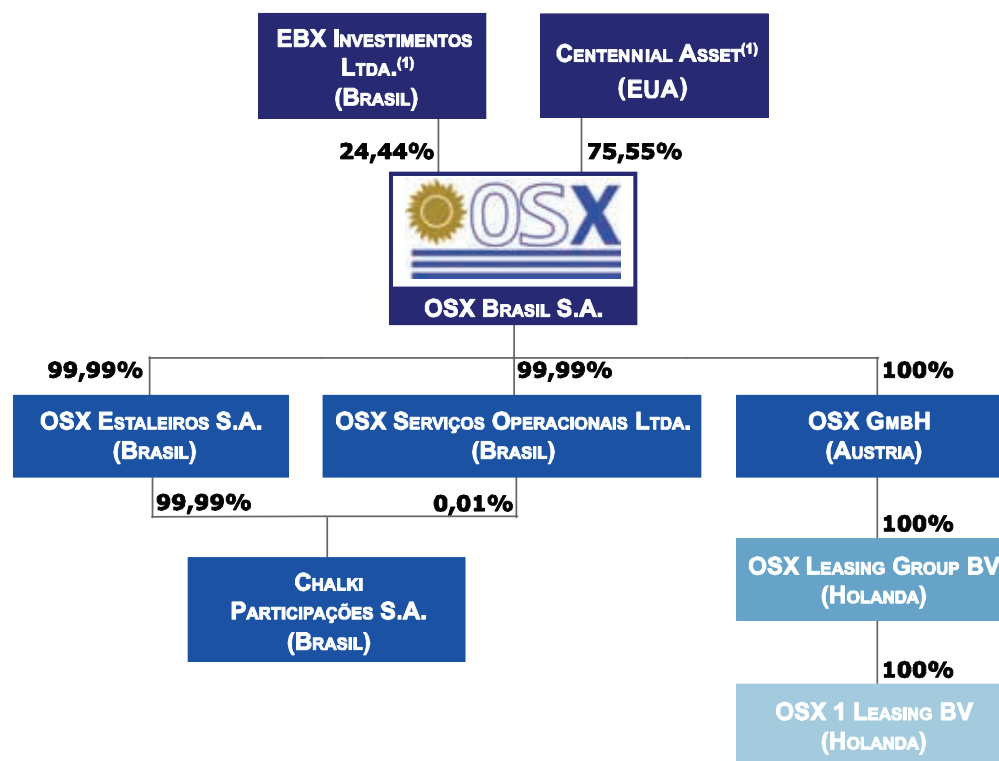
Alinhamento com as políticas governamentais de desenvolvimento da infraestrutura no Brasil e captura das oportunidades decorrentes

Pretendemos aproveitar as atuais oportunidades do segmento *offshore* de E&P brasileiro, caracterizado por descobertas significativas e oferta limitada de equipamentos e serviços, para contribuir para o desenvolvimento de infraestrutura no Brasil. Além disso, uma das premissas de nosso modelo de negócios completo e integrado é a de que pretendemos contribuir para o desenvolvimento de infraestrutura no Brasil. Acreditamos estar bem posicionados para beneficiar o Governo Federal em seu comprometimento com melhorias de infraestrutura, assim como beneficiar a economia brasileira. Nos últimos anos, o Governo Federal implantou políticas fiscais, tributárias e outras políticas visando conceder incentivos para melhorias em infraestrutura, o que terá um impacto positivo sobre os resultados de nossas operações e nossa situação financeira futura. Nossa estratégia é aproveitar esses incentivos e, enquanto lideramos os esforços de desenvolvimento de infraestrutura no segmento de serviços *offshore* de E&P, motivar o governo e órgãos relacionados a aumentar seu compromisso com o desenvolvimento de uma estrutura favorável.

Continuar a formar uma equipe de profissionais qualificados para sustentar nosso crescimento

Temos sido bem-sucedidos no recrutamento de profissionais de primeira linha para integrar nossa equipe, o que é essencial na formação de capital intelectual interno necessário para executar nosso plano de negócios. Também estamos comprometidos permanentemente com o recrutamento dos melhores profissionais para suportar o crescimento de nossa Companhia. Continuaremos a oferecer incentivos à administração para obter o máximo comprometimento de nossos funcionários-chave, alinhando os interesses desses profissionais com os nossos interesses e os de nossos acionistas. Além disso, buscaremos utilizar a experiência e capacitação dos membros que compõem nossa administração e equipe técnica para treinar nossos funcionários com o objetivo de manter e aperfeiçoar a excelência da nossa equipe.

Nossa Estrutura Societária



⁽¹⁾ O Sr. Eike Fuhrken Batista detém indiretamente 99,99% da Companhia por meio de nossas controladoras diretas, EBX Investimentos Ltda. e Centennial Asset Mining LLC, sendo que nosso Acionista Controlador possui diretamente 99,99% do capital social da EBX Investimentos Ltda. e detém indiretamente 100% da Centennial Asset Mining LLC.

Histórico

O sucesso do Grupo EBX no segmento de petróleo e gás natural, especialmente com a demanda por soluções de equipamentos e serviços *offshore* por parte da OGX, levou o nosso Grupo EBX a desenvolver atividades de construção naval, afretamento de Unidades de E&P e serviços de O&M.

Fomos constituídos em 3 de setembro de 2007, sob a denominação Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A. Em 28 de julho de 2007, alteramos nossa denominação social para EBX Brasil S.A., a qual foi novamente alterada em 6 de outubro de 2009, quando passamos a adotar nossa denominação atual.

Em 30 de outubro de 2009, alteramos nosso objeto social para refletir nossas atividades atuais. Nosso capital social é representado apenas por ações ordinárias, detidas diretamente pela empresa EBX Investimentos Ltda. e, indiretamente, por Eike Fuhrken Batista, através da CAMF, com participações de 24,45% e 75,55%, respectivamente. Atualmente, nossas atividades são realizadas através das seguintes companhias: (i) OSX Estaleiros, empresa brasileira, com foco em nossa unidade de negócio de estaleiro, (ii) OSX Serviços, empresa brasileira, com foco em nossa unidade de negócio de serviços, e (iii) OSX GmbH, empresa austríaca, holding de uma empresa holandesa, OSX Leasing Group B.V., com foco em nossa unidade de negócio de afretamento, que, por sua vez, é proprietária de uma sociedade de propósito específico, OSX 1 Leasing B.V., proprietária da Unidade FPSO OSX 1.

Em 22 de outubro de 2009, nosso Conselho de Administração aprovou a criação de uma subsidiária integral no exterior, mediante aquisição de participação acionária correspondente a totalidade do capital social da BVSARANTATRIA Beteiligungsverwaltung GmbH, sociedade sem operações prévias, que passou a ser denominada OSX GmbH, destinada a centralizar nossas atividades internacionais.

Em 30 de outubro de 2009, foi aprovada, conforme proposta encaminhada por nosso Conselho de Administração, a cisão parcial seguida de incorporação da parcela cindida de nosso patrimônio líquido pela Centennial Asset Participações Brasil S.A. A parcela cindida corresponde à participação societária que detínhamos na MMX Corumbá, composta por 37.747.500 ações ordinárias, assim como o passivo relativo à provisão para perda pertinente a tal investimento. Tal operação de cisão deu-se em razão de um processo de reestruturação societária com o objetivo de realocar ativos e passivos dentro do grupo empresarial do qual fazemos parte, visando à melhor distribuição das atividades do Grupo.

Em 22 de novembro de 2009, foi constituída a OSX Leasing, cuja totalidade das ações é detida pela OSX GmbH.

Em 25 de novembro de 2009, foi aprovado o aumento do nosso capital social mediante a emissão de 18.401.683 ações, sendo que, de tal montante, 15.401.683 ações foram subscritas pela EBX Investimentos e integralizadas mediante conferência ao nosso capital social das quotas representativas do capital social da BEX Estaleiro Ltda., que posteriormente passou a denominar-se OSX Estaleiros S.A.

Em 23 de dezembro de 2009, foi constituída a OSX 1 BV, cuja totalidade das ações é detida pela OSX Leasing.

Em 1º de março de 2010, foi aprovado o grupamento das ações ordinárias de emissão da Companhia, à razão de 7,73059549665624:1, sendo mantido o valor do capital social. Em decorrência do grupamento aprovado, o capital social da Companhia passou a ser composto por 8.149.500 ações ordinárias.

Fatores de Risco

O investimento em nossas ações ordinárias é especulativo e envolve alto grau de risco. Parte ou todo seu investimento pode ser perdido devido a qualquer um dos riscos descritos neste Prospecto, inclusive, entre outros fatores, nossa falta de histórico operacional e as incertezas acerca de nosso desempenho futuro e sobre nossa continuidade operacional, nossa incapacidade de obter as licenças necessárias e ainda sobre nossa capacidade de alcançar os resultados projetados e com certeza as previsões descritas neste Prospecto. Para informações adicionais, veja a seção “Fatores de Risco”, na página 70 deste Prospecto.

Informações sobre a Companhia

Nossa sede e nosso departamento de Relações com Investidores estão localizados na Praia do Flamengo, n.º 66, 1.401 (parte), CEP 22210-903, Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, Brasil, e nosso número de telefone é +55 (21) 2555-6100, fax +55 (21) 2555-4079, e-mail ri@osx.com.br e site www.osx.com.br. Nenhuma informação contida em nosso site faz parte ou está incorporada por referência a este Prospecto.

SUMÁRIO DA OFERTA

Companhia ou OSX	OSX Brasil S.A.
Coordenador Líder ou Credit Suisse	Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A.
Coordenadores da Oferta	Credit Suisse, Itaú BBA S.A., Banco Bradesco BBI S.A., Banco BTG Pactual S.A. e Banco Morgan Stanley S.A.
Coordenadores Contratados	Banco Barclays S.A., HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A., Banco Votorantim S.A. e XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.
Agente Estabilizador	Banco Itaú BBA S.A.
Corretoras	Corretoras e outras instituições financeiras contratadas para efetuar exclusivamente esforços de colocação das Ações da Oferta junto a Investidores da Oferta de Dispersão.
Instituições Participantes da Oferta	Os Coordenadores da Oferta, os Coordenadores Contratados e as Corretoras.
Agentes de Colocação Internacional	Credit Suisse Securities (USA) LLC, Itaú USA Securities, Inc., Bradesco Securities Inc., Morgan Stanley & Co. Incorporated e BTG Pactual US Capital Corp.
Investidores Qualificados Brasileiros	Conforme definido no artigo 109 da Instrução CVM 409, compreendem os investidores que são: (i) instituições financeiras; (ii) companhias seguradoras e sociedades de capitalização; (iii) entidades abertas e fechadas de previdência complementar; (iv) pessoas físicas ou jurídicas que possuem investimentos financeiros em valor superior a R\$300.000,00 e que, adicionalmente, tenham atestado por escrito sua condição de investidor qualificado; (v) fundos de investimento destinados exclusivamente a investidores qualificados; e (vi) administradores de carteira e consultores de valores mobiliários autorizados pela CVM, em relação a seus recursos próprios.
Investidores Estrangeiros	São os investidores institucionais qualificados (<i>qualified institutional buyers</i>) residentes e domiciliados nos Estados Unidos da América, conforme definidos na Regra 144A, e investidores nos demais países, exceto no Brasil e nos Estados Unidos da América, em conformidade com os procedimentos previstos no Regulamento S, e de acordo com a legislação aplicável no país de domicílio de cada investidor, em todos os casos com base nas isenções de registro do <i>Securities Act</i> , desde que tais Investidores Estrangeiros invistam no Brasil nos termos da Resolução CMN n.º 2.689 e da Instrução CVM n.º 325, ou, ainda, nos termos das normas de investimento externo direto da Lei n.º 4.131.
Investidores Qualificados	Investidores Qualificados Brasileiros e Investidores Estrangeiros, quando referidos em conjunto.
Investidores da Oferta de Dispersão	Investidores Qualificados Brasileiros que participaram da Oferta mediante o preenchimento de Pedido de Reserva, observando o valor mínimo de investimento de R\$300.000,00 e o valor máximo de investimento de R\$1.000.000,00.
Ações	Ações ordinárias, nominativas, escriturais, sem valor nominal, de emissão da nossa Companhia, livres e desembaraçadas de quaisquer ônus ou gravames, que serão distribuídas na Oferta.

Oferta	<p>Oferta pública de distribuição primária de 3.063.000 Ações emitidas pela Companhia, realizada no Brasil mediante a coordenação dos Coordenadores da Oferta, em conformidade com os procedimentos estabelecidos na Instrução CVM 400, em mercado de balcão não-organizado, para Investidores Qualificados Brasileiros, e, ainda, no exterior, mediante esforços de venda coordenados pelos Agentes de Colocação Internacional, exclusivamente junto a Investidores Estrangeiros, em todos os casos com base nas isenções de registro do <i>Securities Act</i>, desde que tais Investidores Estrangeiros invistam no Brasil nos termos da Resolução CMN 2.689, e da Instrução CVM 325, ou, ainda, nos termos das normas de investimento direto externo da Lei n.º 4.131, sem a necessidade, portanto, da solicitação e obtenção de registro de distribuição e colocação das Ações em agência ou órgão regulador do mercado de capitais de outro país que não o Brasil, inclusive perante a SEC.</p> <p>As Ações são negociadas exclusivamente em lotes individuais e indivisíveis de 100 Ações, permanecendo vedados quaisquer desdobramentos das Ações por um período de 18 meses a partir da data de publicação do Anúncio de Encerramento. Durante este período, as Ações somente poderão ser negociadas em lotes de 100 ações pelo valor mínimo inicial de R\$80.000,00 (oitenta mil reais).</p>
Opção de Ações Suplementares	<p>Opção outorgada pela Companhia ao Itaú BBA para distribuição de um lote suplementar de até 459.450 Ações, equivalentes a até 15% das Ações inicialmente ofertadas, nos termos do artigo 24 da Instrução CVM 400, a serem destinadas exclusivamente para atender a eventual excesso de demanda que venha a ser constatado no decorrer da Oferta, a ser exercida, exclusivamente, pelo Itaú BBA, a partir da data do Contrato de Distribuição e por um período de até 30 dias contados do início das negociações das Ações na BM&FBOVESPA, após a notificação aos demais Coordenadores da Oferta, desde que a decisão de sobrealocação das Ações no momento da precificação da oferta tenha sido tomada em comum acordo pelos Coordenadores da Oferta.</p>
Opção de Ações Adicionais	<p>Opção que poderia ter sido exercida, mas não foi, a nosso critério, com a concordância dos Coordenadores da Oferta, e sem prejuízo do exercício da Opção de Ações Suplementares, para aumentar a Oferta em até 612.600 Ações, equivalente a até 20% do total de Ações objeto da Oferta (excluídas as Ações Suplementares), nas mesmas condições e preço das Ações inicialmente ofertadas, nos termos do artigo 14, parágrafo 2º, da Instrução CVM 400.</p>
Público Alvo	<p>A Oferta terá como público alvo exclusivamente Investidores Qualificados Brasileiros e Investidores Estrangeiros.</p>
Oferta de Dispersão	<p>Oferta de Ações realizada junto a Investidores da Oferta de Dispersão, observado o montante de, no mínimo, 10% e, no máximo, 20% das Ações da Oferta (excluídas as Ações Suplementares), destinado prioritariamente a Investidores Qualificados Brasileiros que firmaram Pedido de Reserva, observado o valor mínimo de investimento de R\$300.000,00 e o valor máximo de R\$1.000.000,00 por Investidor Qualificado Brasileiro.</p>
Oferta Institucional	<p>Oferta de Ações Ordinárias realizada junto a Investidores Qualificados que não sejam Investidores da Oferta de Dispersão.</p>
Pessoas Vinculadas	<p>Investidores que sejam, nos termos do artigo 55 da Instrução CVM 400, controladoras ou administradoras das instituições intermediárias e da emissora ou outras pessoas vinculadas à emissão e distribuição, bem como seus cônjuges ou companheiros, seus ascendentes, descendentes e colaterais até o 2º grau. O Sr. Eike Fuhrken Batista por meio da CAMF, subscreverá 700.000 Ações, equivalentes a 6,24% do capital social atual da Companhia.</p>

Período de Reserva

09 de março de 2010 a 16 de março de 2010, inclusive. **Conforme Comunicado ao Mercado publicado nos Jornais Valor Econômico e Diário Mercantil em 17 de março de 2010 e no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro em 18 de março de 2010, os Investidores da Oferta de Dispersão que realizaram reservas de Ações no âmbito da Oferta poderão desistir de seu Pedido de Reserva até às 12:00 horas do dia 23 de março de 2010, mediante comunicação à Instituição Participante da Oferta na qual tal investidor realizou a sua reserva. OS INVESTIDORES DA OFERTA DE DISPERSÃO QUE DESEJAREM DESISTIR DE SEUS PEDIDOS DE RESERVA NÃO PODERÃO NEGOCIAR AS AÇÕES DA COMPANHIA PREVIAMENTE À DESISTÊNCIA, sendo que referida negociação será considerada como aceitação da Oferta. Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas.**

Preço por Ação

R\$800,00 por Ação.

O Preço por Ação foi fixado com base no resultado do Procedimento de *Bookbuilding*, conduzido pelos Coordenadores da Oferta, em conformidade com o artigo 44 da Instrução CVM 400. Nos termos do § 1º do artigo 170 da Lei das Sociedades por Ações, a escolha do critério para determinação do Preço por Ação encontra-se justificada pelo fato de que o Preço por Ação não promove a diluição injustificada de nossos atuais acionistas e de que as Ações serão distribuídas por meio de oferta pública, em que o valor de mercado das Ações foi aferido com a realização do Procedimento de *Bookbuilding* que reflete o valor pelo qual os Investidores Qualificados apresentaram suas ordens de subscrição no contexto da Oferta. Os Investidores da Oferta de Dispersão não participaram do Procedimento de *Bookbuilding* e, portanto, não participaram da fixação do Preço por Ação.

Nos termos da regulamentação em vigor (artigo 55 da Instrução CVM 400), Pessoas Vinculadas puderam participar do Procedimento de *Bookbuilding* até o limite máximo de 25% da Oferta (excluídas as Ações Suplementares). Na medida em que não foi verificado excesso de demanda superior em 1/3 à quantidade de Ações inicialmente ofertada (excluídas as Ações Suplementares) foi permitida a colocação de Ações aos Investidores Qualificados que sejam Pessoas Vinculadas. Nesse sentido, o Sr. Eike Fuhrken Batista por meio da CAMF, subscreverá 700.000 Ações, equivalentes a 6,24% do capital social atual da Companhia.

A participação de Investidores Qualificados que sejam Pessoas Vinculadas no Procedimento de *Bookbuilding*, ainda que observado o limite máximo de 25% das Ações inicialmente ofertadas (excluídas as Ações Adicionais e as Ações Suplementares), poderá promover má formação de preço, e o investimento nas Ações por Investidores Institucionais poderá promover redução da liquidez das Ações no mercado secundário. Os investimentos realizados para proteção (*hedge*) de operações com derivativos não serão considerados investimentos efetuados por Pessoas Vinculadas para fins da Oferta. Para informações adicionais, veja seção “Fatores de Risco – A subscrição de Ações por Pessoas Vinculadas poderá ter um impacto adverso na liquidez das nossas Ações, e a participação de Pessoas Vinculadas no Procedimento de *Bookbuilding* pode impactar a definição do Preço por Ação, acarretando no risco de má formação de preço.” na página 84 deste Prospecto.

As Ações serão negociadas em lotes mínimos de 100 Ações e não haverá mercado para a negociação de frações de lotes durante os 18 meses a partir da data de publicação do Anúncio de Encerramento. Durante este período, as Ações somente poderão ser negociadas em lotes de 100 ações pelo valor mínimo inicial de R\$80.000,00.

Capital Social	Na data deste Prospecto, nosso capital social é de R\$63.000.488,00, representado por 8.149.500 Ações. Após a realização da Oferta, nosso capital social passará a ser de R\$2.513.400.488,00, com base no Preço por Ação indicado na capa deste Prospecto, representado por 11.212.500 ações, sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares. Para mais informações ver “Descrição do Capital Social” na página 194 deste Prospecto.
Ações em Circulação ou Free Float	São todas as ações emitidas pela Companhia, excetuadas as ações detidas pelos Acionistas Controladores, por pessoas a eles vinculadas e por administradores da Companhia e aquelas em tesouraria. Nos termos do Regulamento do Novo Mercado, a Companhia deve manter, no mínimo, 25% de ações de seu capital social em circulação no mercado. Após a realização da Oferta, sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares, a Companhia terá 21,07% das ações de sua emissão em circulação, sendo que a Companhia buscará, em até dois anos, alcançar o requisito de manter, no mínimo, 25% de ações ordinárias de seu capital social em circulação.
Procedimento de Bookbuilding	Procedimento conduzido pelos Coordenadores da Oferta junto a Investidores Qualificados que não sejam Investidores da Oferta de Dispersão exclusivamente no contexto da Oferta Institucional, nos termos do artigo 44 da Instrução CVM 400.
Valor Total da Oferta	R\$2.450.400.000,00.
Pedido de Reserva	Solicitação de reserva por meio de formulário específico preenchido durante o Período de Reserva pelos Investidores da Oferta de Dispersão.
Regime de Colocação – Garantia Firme de Liquidação	A totalidade das Ações objeto da Oferta será colocada no Brasil pelas Instituições Participantes da Oferta, coordenadas pelos Coordenadores da Oferta, em regime de garantia firme de liquidação. A garantia firme de liquidação consiste na obrigação individual e não-solidária de cada Coordenador da Oferta subscrever, proporcionalmente e até o limite individual de cada um previsto no Contrato de Distribuição, na Data de Liquidação, pelo Preço por Ação, a totalidade do saldo resultante da diferença entre: (a) o número de Ações objeto da garantia firme de liquidação prestada por cada um, nos termos do Contrato de Distribuição; e (b) o número de Ações efetivamente colocadas no mercado e efetivamente liquidadas pelos investidores. Tal garantia é vinculante a partir do momento em que for concluído o Procedimento de <i>Bookbuilding</i> , celebrado o Contrato de Distribuição e deferido o registro da Oferta pela CVM. Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas.
Data de Liquidação	Data da liquidação física e financeira das Ações (excluídas as Ações Suplementares), que deverá ocorrer no último dia do Período de Colocação.
Data de Liquidação das Ações Suplementares	Data da liquidação física e financeira das Ações Suplementares, que deverá ocorrer até o terceiro dia útil após a respectiva data de exercício da Opção de Ações Suplementares, mas não antes da publicação do Anúncio de Início.
Dividendos	Nosso Estatuto Social estabelece o pagamento de dividendo obrigatório aos acionistas de, pelo menos, 0,001% do lucro líquido apurado nas demonstrações contábeis, ajustado de acordo com a Lei das Sociedades por Ações, a não ser que o Conselho de Administração informe à Assembleia Geral que a distribuição seria incompatível com a condição financeira e a distribuição do dividendo obrigatório for consequentemente suspensa. Ver as seções "Descrição do Capital Social" e "Fatores de Risco – Riscos Relativos à Oferta e às Nossas Ações Ordinárias", respectivamente, nas páginas 194 e 82 deste Prospecto.

Direitos, Vantagens e Restrições das Ações

As Ações garantirão aos seus titulares os mesmos direitos conferidos às demais ações de nossa emissão, nos termos de nosso Estatuto Social, legislação aplicável e Regulamento do Novo Mercado, tendo direito a voto e fazendo jus ao recebimento integral de dividendos e demais proventos de qualquer natureza que vierem a ser declarados por nós a partir da Data de Liquidação. Para mais informações, ver seção "Descrição do Capital Social", na página 194 deste Prospecto.

Restrições à Negociação de Ações (*lock-up*)

De acordo com o Regulamento do Novo Mercado, nos seis meses subsequentes à Oferta, após a assinatura do Contrato de Participação no Novo Mercado, nossos acionistas e nossos administradores não poderão vender e/ou ofertar à venda quaisquer das ações de nossa emissão e derivativos destas de que eram titulares, imediatamente após a efetivação da Oferta. Após esse período inicial de seis meses, nosso Acionista Controlador e nossos administradores não poderão, por mais seis meses, vender e/ou ofertar à venda mais do que 40% das ações de nossa emissão e derivativos destas de que eram titulares imediatamente após a efetivação da Oferta. Sem prejuízo de restrições adicionais à alienação de Ações de nossa emissão não relacionados ao Regulamento do Novo Mercado, a vedação não se aplicará: (i) na hipótese de empréstimo de Ações que vise a permitir a antecipação do início da negociação das Ações em bolsa, sujeito à aprovação da BM&FBOVESPA; (ii) na hipótese de cessão ou empréstimo de ações que vise ao desempenho da atividade de formador de mercado credenciado pela BM&FBOVESPA, nesse caso limitado a até 15% da quantidade total de Ações cuja negociação esteja vedada.

Adicionalmente, durante o prazo de 180 dias a contar da data do Prospecto Definitivo (Período de *Lock-Up*), a Companhia, o Acionista Controlador da Companhia e os administradores da Companhia, salvo na hipótese de prévio consentimento por escrito dos Coordenadores da Oferta e dos Agentes de Colocação Internacional e sujeito a determinadas exceções, obrigam-se que não irão, direta ou indiretamente: (i) oferecer, vender, comprometer-se a vender ou onerar quaisquer Ações; (ii) conceder opção de compra ou de qualquer outra forma dispor ou comprometer-se a dispor, direta ou indiretamente, de Ações, ou de qualquer outro título que constitua direito de receber indiretamente Ações, ou de qualquer outro título conversível em, permutável por, ou que outorgue direito de subscrição de Ações; (iii) solicitar ou requerer o arquivamento de um pedido de registro junto à CVM de oferta ou venda de Ações; ou (iv) celebrar qualquer instrumento ou outros acordos que transfiram a outra pessoa, no todo ou em parte, de qualquer forma, qualquer dos direitos patrimoniais relativos a Ações, independentemente de qualquer destas operações serem efetivamente liquidadas mediante a entrega de Ações, representativas de ações de nossa emissão, ou quaisquer outros valores mobiliários de nossa emissão, em dinheiro, ou de outra forma. Essas restrições à venda de ações (*lock-up*) acima descritas não se aplicam a: (i) alienação de valores mobiliários nos termos do Contrato de Distribuição e do *Placement Facilitation Agreement*; (ii) empréstimo de Ações pelo acionista controlador da Companhia ao Agente Estabilizador, a serem empregadas nas atividades de estabilização de preço das Ações; e (iii) emissão de Ações pela Companhia, em decorrência do exercício da Opção de Ações Suplementares.

Direito de Venda Conjunta (Tag-Along rights)	Após a listagem de nossas ações ordinárias no Novo Mercado, na hipótese de alienação do nosso controle acionário, o adquirente deverá efetivar uma Oferta Pública de Aquisição (OPA) das ações de todos os nossos demais acionistas, observando as condições e prazos previstos na legislação vigente e no Regulamento do Novo Mercado, a um preço não inferior a 100% do preço pago por ação do bloco de controle, de forma a lhes assegurar tratamento igualitário àquele dispensado ao acionista controlador. Para mais informações, ver seção "Descrição do Capital Social", na página 194 deste Prospecto.
Estabilização do Preço das Ações	O Itaú BBA, por intermédio da Itaú Corretora de Valores S.A., poderá conduzir atividades de estabilização do preço das Ações, no prazo de até 30 dias, contados do início da negociação das Ações na BM&FBOVESPA, inclusive. As atividades de estabilização consistirão em operação de compra e venda em bolsa de Ações e serão regidas pelas disposições legais aplicáveis e pelo Contrato de Estabilização, o qual foi submetido à análise e aprovação da BM&FBOVESPA e da CVM, nos termos do artigo 23, § 3º, da Instrução CVM 400.
Inadequação da Oferta a Certos Investidores	Todos os demais investidores que não se enquadrem na categoria de Investidores Qualificados devem atentar para a inadequação da presente Oferta, uma vez que ela destina-se exclusivamente a investidores que tenham a especialização e conhecimento suficientes para tomar uma decisão de investimento fundamentada. Apesar de referido alto grau de qualificação dos investidores público-alvo dessa Oferta, recomenda-se que, no contexto da Oferta, os Investidores Qualificados da Oferta Institucional e os Investidores da Oferta de Dispersão entrem em contato com seus advogados, contadores, consultores financeiros, bem como quaisquer outros profissionais que julguem adequados para avaliar os riscos inerentes aos negócios da Companhia, quando de suas respectivas decisões de investimento na Oferta.
Exercício do Poder de Controle Após a Oferta	Após a conclusão da Oferta, considerando o exercício integral da Opção de Ações Suplementares, nosso Acionista Controlador será detentor de 75,82% de nosso capital social, tendo poderes para, dentre outros, eleger a maioria dos membros de nosso Conselho de Administração e determinar o resultado de qualquer deliberação que exija aprovação de acionistas, inclusive reorganizações societárias e alienações.
Fatores de Risco	Para explicação acerca dos fatores de risco que devem ser considerados cuidadosamente antes da decisão de investimento nas Ações, ver seção "Fatores de Risco", na página 70 deste Prospecto, além de outras informações incluídas no presente Prospecto.
Destinação dos Recursos	Os recursos brutos provenientes da Oferta serão, aproximadamente, da ordem de R\$2.4 bilhões sem considerar o exercício da Opção de Ações do Lote Suplementar. Pretendemos empregar estes recursos conforme indicado na seção "Destinação dos Recursos", página 85 deste Prospecto.
Aprovações Societárias	A realização da Oferta foi aprovada em reunião do Conselho de Administração da Companhia realizada em 26 de fevereiro de 2010. O aumento de capital, com exclusão do direito de preferência de nossos atuais acionistas, dentro do capital autorizado, bem como o Preço por Ação foram deliberados em Reunião de nosso Conselho de Administração realizada em 18 de março de 2010, cuja ata foi publicada nos jornais Valor Econômico, Diário Mercantil e Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro em 19 de março de 2010.

Cronograma das Etapas da Oferta

Vide seção "Informações sobre a Oferta", na página 32 deste Prospecto.

Cláusula Arbitral

Nós, nossos acionistas, administradores e membros do nosso Conselho Fiscal (quando instalado), nos obrigamos a resolver, por meio de arbitragem, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre nós, relacionada ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, do nosso Estatuto Social, das normas editadas pelo CMN, pelo BACEN e pela CVM, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento do Novo Mercado, do Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado e do Contrato de Participação no Novo Mercado.

Informações Adicionais

Para descrição completa das condições aplicáveis à Oferta, veja a seção "Informações sobre a Oferta" na página 32 deste Prospecto. O registro da Oferta foi solicitado por nós e pelo Coordenador Líder em 26 de janeiro de 2010, e foi concedido pela CVM em 19 de março de 2010.

Informações complementares sobre a nossa Companhia e a Oferta, inclusive cópias do presente Prospecto, poderão ser obtidas junto:

à nossa Companhia, em nossa sede social;

ao Coordenador Líder, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3064, 12.º, 13.º e 14.º andares, na cidade de São Paulo, estado de São Paulo, ou em seu website <http://br.credit-suisse.com/ofertas>;

ao Itaú BBA, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.400, 5.º andar, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, ou em seu website www.itaubba.com.br/portugues/atividades/prospectos.asp;

ao Bradesco BBI, na Avenida Paulista, n.º 1.450, 8.º andar, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, ou em seu website www.bradescobbi.com.br;

ao BTG Pactual, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.729, 9.º andar, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, ou em seu website <http://www.btgpactual.com/home/pt/capitalmarkets.aspx>;

ao Morgan Stanley, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.600, 7.º andar, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, ou em seu website; <http://www.morganstanley.com.br/prospectos>;

à CVM, na Rua Sete de Setembro n.º 111, 5.º andar, na cidade do Rio de Janeiro, estado do Rio de Janeiro, ou na Rua Cincinato Braga n.º 340, 2.º, 3.º e 4.º andares, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, ou em seu website www.cvm.gov.br (ao acessar esta página o investidor deverá clicar em "Ofertas em Análise"); e

à BM&FBOVESPA, na Praça Antonio Prado, n.º 42, 4.º andar, na cidade de São Paulo, estado de São Paulo, ou pelo website www.bmfbovespa.com.br (ao acessar esta página o investidor deverá clicar em "Mercados – Ações – Empresas – Empresas Listadas – OSX").

Mercados de Negociação

Em 26 de fevereiro de 2010, celebramos o Contrato de Participação no Novo Mercado, o qual entrará em vigor na data de publicação do Anúncio de Início, sendo que as Ações da Oferta serão admitidas à negociação no dia útil seguinte à data de publicação do Anúncio de Início, sob o código "OSXB3". Para informações adicionais sobre a negociação das Ações na BM&FBOVESPA, consulte uma das Instituições Participantes da Oferta. Não foi e não será realizado nenhum registro da Oferta ou das Ações junto à SEC ou a qualquer outra agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país, exceto no Brasil.

RESUMO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

As informações abaixo devem ser lidas e analisadas em conjunto com as seções “Apresentação das Informações Financeiras e Outras Informações” e “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, respectivamente nas páginas 65 e 95 deste Prospecto.

O resumo das informações financeiras relativas ao nosso balanço patrimonial e às nossas demonstrações de resultado, conforme apresentadas nas tabelas abaixo, foram extraídas de nossas demonstrações financeiras em e para os exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2009 e 2008 e respectivas notas explicativas. As demonstrações financeiras consolidadas auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 foram auditadas pela KPMG Auditores Independentes, de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil, e incluídas neste Prospecto, na página 532. A KPMG incluiu um parágrafo em seu parecer de auditoria indicando que nos encontramos em fase pré-operacional e somos dependentes do suporte financeiro de nossos acionistas e/ou terceiros até que nossas operações se tornem rentáveis. As demonstrações financeiras auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008 foram auditadas pela ACAL e incluídas neste Prospecto na página 577.

Apresentação das Informações Financeiras

As demonstrações financeiras individuais e consolidadas foram elaboradas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, as quais abrangem a legislação societária, os Pronunciamentos, as Orientações e as Interpretações emitidas pelo CPC e as normas emitidas pela CVM.

Apesar de terem sido preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e de terem sido auditadas, por nossos auditores independentes de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil, tais informações não são necessariamente indicadores dos resultados que podem ser esperados para o exercício social corrente ou para qualquer outro período, e devem ser lidas e analisadas em conjunto com as seções “Apresentação das Informações Financeiras e Outras Informações” e “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, respectivamente nas páginas 65 e 95 deste Prospecto.

Tendo em vista que não iniciamos operações que gerem receitas, acreditamos que as informações financeiras contidas neste Prospecto não são indicativas, nem constituem parâmetros de comparação em relação ao perfil financeiro que esperamos possuir após o início de nossas operações.

Tendo em vista a fase pré-operacional das nossas controladas, nosso resultado consolidado é representado basicamente por gastos que não são relacionados a projetos em andamento e/ou que não estão diretamente associados a benefícios futuros.

Não incluímos neste Prospecto as demonstrações financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2007, porque a Companhia foi constituída em outubro de 2007 e inicialmente possuía objeto social materialmente diferente do atual. Adicionalmente, também durante o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008, a Companhia tinha outra estrutura societária e objeto social materialmente distinto do objeto social sob o qual os negócios da Companhia são atualmente conduzidos. Para informações adicionais, veja a seção “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, na página 95 deste Prospecto.

Mudança de Práticas Contábeis

Dentro do processo de convergência das Práticas Contábeis Adotadas no Brasil para o IFRS, diversos pronunciamentos, interpretações e orientações foram emitidos durante o ano de 2009 com aplicação mandatória para os exercícios encerrados a partir de dezembro de 2010 e para as demonstrações financeiras de 2009 a serem divulgadas em conjunto com as demonstrações de 2010 para fins de comparação.

Estamos em processo de avaliação dos potenciais efeitos relativos a esses pronunciamentos, interpretações e orientações, os quais poderão ter impacto relevantes nas demonstrações financeiras relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2009 a serem apresentadas comparativamente às demonstrações financeiras relativas ao exercício a findar-se em 31 de dezembro de 2010, bem como sobre os próximos exercícios.

As demonstrações financeiras consolidadas do próximo exercício serão elaboradas conforme o CPC 37 – Adoção Inicial das Normas Internacionais de Contabilidade, conforme Instrução CVM 457 de 13.07.2007.

Demonstrações do Resultado, Balanços Patrimoniais e Demais Informações Financeiras

As tabelas abaixo apresentam um resumo das nossas informações financeiras auditadas referentes aos exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2009 e 2008.

Demonstração de Resultado

	Exercício findo em 31 de dezembro de	
	2009 ⁽¹⁾	2008 ⁽²⁾
	(em milhares de R\$)	
Receitas (despesas) operacionais		
Administrativas e gerais	(10.607)	(94)
Despesas financeiras	(80)	–
Provisão para passivo a descoberto	(25.961)	(57.576)
Outras Despesas operacionais	(9)	–
Prejuízo operacional antes do imposto de renda e da contribuição social	(36.657)	(57.670)
Imposto de renda e contribuição social diferido	3.298	–
Prejuízo antes das participações de acionistas não controladores	(33.359)	(57.670)
Participações de acionistas não controladores	1	–
Prejuízo do exercício	(33.358)	(57.670)

⁽¹⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 são consolidadas.

⁽²⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008 não são consolidadas.

Balanço Patrimonial

	Em 31 de dezembro de	
	2009 ⁽¹⁾	2008 ⁽²⁾
	(em milhares de R\$)	
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	8.162	5
Adiantamentos diversos	197	–
Outros créditos	71	–
Total do Ativo Circulante	8.430	5
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
IR e CS Diferidos	3.298	–
Imobilizado	657.179	–
Total do Não Circulante	660.477	–
Total do Ativo	668.907	5
Passivo		
Circulante		
Fornecedores	363	6
Empréstimos e Financiamentos	627.981	–
Impostos e contribuições a recolher	306	–
Parte relacionadas	2.574	–
Provisão para passivo descoberto	–	35.943
Obrigações com terceiros	9.043	–
Outras obrigações	264	1
Total Passivo Circulante	640.531	35.950
Participações de acionistas não controladores	2	–
Patrimônio Líquido		
Capital Social	63.001	27.209
Ajustes acumulados de conversão	(19)	–
Prejuízos acumulados	(34.608)	(63.154)
Total do Patrimônio Líquido	28.374	(35.945)
Total do Passivo	668.907	5

⁽¹⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 são consolidadas.

⁽²⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008 não são consolidadas.

INFORMAÇÕES SOBRE A OFERTA

Composição Atual do Capital Social

O quadro abaixo indica a quantidade de ações detidas por acionistas titulares de 5% ou mais de nossas ações ordinárias e por nossos Conselheiros, na data deste Prospecto e após a conclusão da Oferta, assumindo a colocação da totalidade das Ações, sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares:

Acionista	Quantidades de Ações e Porcentagens			
	Antes da Oferta		Após a Oferta	
	Ações	(%)	Ações	(%)
Centennial Asset Mining Fund LLC. ⁽¹⁾ ...	6.157.190	75,55%	6.857.190 ⁽³⁾	61,16 ⁽³⁾ %
EBX Investimentos Ltda. ⁽²⁾	1.992.301	24,45%	1.992.301	17,77%
Ações em Tesouraria.....	0	0,00%	0	0,00%
Administradores	9	0,00%	9	0,00%
Outros.....	0	0,00%	2.363.000	21,07%
Total	8.149.500	100,00%	11.212.500	100,00%

⁽¹⁾ O Sr. Eike Fuhrken Batista detém indiretamente 100% de participação na CAMF.

⁽²⁾ O Sr. Eike Fuhrken Batista detém diretamente 99,99% de participação na EBX Investimentos.

⁽³⁾ Incluem as 700.000 ações, equivalentes a 6,24% do total do capital social da Companhia a serem subscritas pelo Sr. Eike Fuhrken Batista, por meio da CAMF, dentro do limite de participação de Pessoas Vinculadas na Oferta.

Após a conclusão da Oferta, a composição do nosso capital social será a seguinte, considerando o exercício da Opção de Ações Suplementares:

Acionista	Quantidades de Ações e Porcentagens			
	Antes da Oferta		Após a Oferta	
	Ações	(%)	Ações	(%)
Centennial Asset Mining Fund LLC. ⁽¹⁾ ...	6.157.190	75,55%	6.857.190 ⁽³⁾	58,75 ⁽³⁾ %
EBX Investimentos Ltda. ⁽²⁾	1.992.301	24,45%	1.992.301	17,07%
Ações em Tesouraria.....	0	0,00%	0	0,00%
Administradores	9	0,00%	9	0,00%
Outros.....	0	0,00%	2.822.450	24,18%
Total	8.149.500	100,00%	11.671.950	100,00%

⁽¹⁾ O Sr. Eike Fuhrken Batista detém indiretamente 100% de participação na CAMF.

⁽²⁾ O Sr. Eike Fuhrken Batista detém diretamente 99,99% de participação na EBX Investimentos.

⁽³⁾ Incluem as 700.000 ações, equivalentes a 6,24% do total do capital social da Companhia a serem subscritas pelo Sr. Eike Fuhrken Batista, por meio da CAMF, dentro do limite de participação de Pessoas Vinculadas na Oferta.

Descrição da Oferta

A Oferta compreenderá a distribuição pública primária inicialmente de 3.063.000 Ações no Brasil, em mercado de balcão não-organizado, em conformidade com a Instrução CVM 400, exclusivamente a Investidores Qualificados, pelos Coordenadores da Oferta, em conjunto com os Coordenadores Contratados e as Corretoras, com esforços de venda das Ações no exterior, a serem realizados pelos Agentes de Colocação Internacional: (i) nos Estados Unidos exclusivamente a Investidores Estrangeiros, em conformidade com o disposto na Regra 144A; e (ii) para Investidores Estrangeiros nos demais países (exceto nos Estados Unidos e no Brasil), com base no Regulamento S, em ambos os casos, por meio dos mecanismos de investimento regulamentados pela legislação brasileira aplicável e em operações isentas de registro em conformidade com o *Securities Act*.

As Ações serão distribuídas no Brasil pelas Instituições Participantes da Oferta, em regime de garantia firme de liquidação. Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas.

A Companhia concedeu ao Itaú BBA uma opção para distribuição de lote suplementar de Ações equivalentes a até 15% do total de Ações inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta, a ser exercida pelo Itaú BBA. O Itaú BBA terá o direito exclusivo, a partir da data de assinatura do Contrato de Distribuição e por um período de até 30 dias contados da data de início de negociação das Ações na BM&FBOVESPA, de exercer a Opção de Ações Suplementares, no todo ou em parte, em uma ou mais vezes, após a notificação aos demais Coordenadores da Oferta, desde que a decisão de sobrealocação das Ações no momento em que foi fixado o Preço por Ação tenha sido tomada em comum acordo pelos Coordenadores da Oferta.

Sem prejuízo do exercício da Opção de Ações Suplementares, a quantidade de Ações inicialmente ofertadas, excluídas as Ações Suplementares, poderia ter sido, mas não foi, a critério da Companhia, em concordância com os Coordenadores da Oferta, aumentada em até 20% do total de Ações, emitidos nas mesmas condições das Ações inicialmente ofertadas, nos termos do artigo 14, parágrafo 2º, da Instrução CVM 400.

Preço por Ação

O Preço por Ação de R\$800,00 foi fixado após: (i) a efetivação dos Pedidos de Reserva no Período de Reserva; e (ii) a apuração do resultado do Procedimento de *Bookbuilding*, em conformidade com o artigo 44 da Instrução CVM 400. Os Investidores da Oferta de Dispersão não participaram do Procedimento de *Bookbuilding* e, portanto, do processo de determinação do Preço por Ação.

A escolha do critério de preço de mercado para a determinação do Preço por Ação: (a) é devidamente justificada, na medida em que o preço de mercado das Ações a serem adquiridas foi auferido com a realização do Procedimento de *Bookbuilding*, o qual reflete o valor pelo qual os Investidores Institucionais apresentaram suas ordens firmes de aquisição das Ações no contexto da Oferta; e, em decorrência; (b) não promoverá a diluição injustificada dos nossos atuais acionistas.

Nos termos da regulamentação em vigor, foi aceita a participação de Pessoas Vinculadas que sejam consideradas Investidores Qualificados no processo de fixação do Preço por Ação, mediante a participação destas no Procedimento de *Bookbuilding* até o limite de 25% do valor da Oferta. Na medida em que não foi verificado excesso de demanda superior em um terço às Ações (excluída as Ações Suplementares), foi permitida a colocação de Ações para Pessoas Vinculadas. O Sr. Eike Fuhrken Batista por meio da CAMF, inscreverá 700.000 Ações, equivalentes a 6,24% do capital social atual da Companhia. A participação de Investidores Institucionais que sejam Pessoas Vinculadas no Procedimento de *Bookbuilding*, ainda que observado o limite máximo de 25% das Ações inicialmente ofertadas (excluídas as Ações Suplementares), poderá promover má formação de preço, e o investimento nas Ações por Investidores Institucionais que sejam Pessoas Vinculadas poderá promover redução da liquidez das Ações no mercado secundário. Para informações adicionais, veja seção “Fatores de Risco – A subscrição de Ações por Pessoas Vinculadas poderá ter um impacto adverso na liquidez das nossas Ações, e a participação de Pessoas Vinculadas no Procedimento de *Bookbuilding* pode impactar a definição do Preço por Ação, acarretando no risco de má formação de preço” na página 84 deste Prospecto. A aquisição de Ações realizadas para proteção (*hedge*) de operações com derivativos (inclusive *total return swap*) não serão consideradas investimento efetuado por Pessoas Vinculadas para fins da presente Oferta.

As Ações serão negociadas em lotes mínimos de 100 Ações e não haverá mercado para a negociação de frações de lotes durante os 18 meses a partir da data de publicação do Anúncio de Encerramento. Durante este período, as Ações somente poderão ser negociadas em lotes de 100 ações pelo valor mínimo inicial de R\$80.000,00 (oitenta mil reais).

Montante da Oferta

O montante da Oferta é de R\$2,4 bilhões (excluídas as Ações Suplementares).

Quantidade, Valor e Recursos Líquidos

O quadro seguinte indica a quantidade de Ações, o Preço por Ação, o valor total dos recursos oriundos da Oferta, das comissões e dos recursos líquidos recebidos por nós, em cada uma das hipóteses abaixo descritas, com base no Preço por Ação indicado na capa deste Prospecto:

	Quantidade	Preço por Ação (R\$/Ação)	Comissões⁽¹⁾ (R\$)	Recursos líquidos⁽¹⁾(R\$)
Sem exercício da Opção de Ações				
Suplementares.....	3.063.000	800,00	59.783.900,00	2.390.616.100,00
Com exercício da Opção de Ações				
Suplementares.....	3.522.450	800,00	71.407.985,00	2.746.552.015,00

⁽¹⁾ Sem dedução de despesas da Oferta. Os valores apresentados são estimados, estando sujeitos a variações.

Custos de Distribuição

Os custos de distribuição da Oferta, que incluem custos relacionados à elaboração do nosso plano de negócios, serão arcados integralmente por nós. Segue, abaixo, descrição dos custos da Oferta estimados com base no Preço por Ação indicado na capa deste Prospecto:

Comissões e Despesas	Valor (R\$)	Valor por Ação (R\$)	% em Relação ao Valor Total da Oferta⁽²⁾⁽³⁾
Comissão de Coordenação	11.956.780,00	3,90	0,63
Comissão de Garantia Firme	11.956.780,00	3,90	0,63
Comissão de Colocação	35.870.340,00	11,71	1,90
Total de Comissões	59.783.900,00	19,52	3,16
Despesas de Registro e Listagem da Oferta	82.870,00	0,03	0,00
Despesas com Advogados ⁽¹⁾	8.570.100,00	2,80	0,35
Despesas com Auditores ⁽¹⁾	400.000,00	0,13	0,02
Despesas com Publicidade da Oferta ⁽¹⁾	3.763.000,00	1,23	0,15
Total de Despesas ⁽¹⁾	12.815.970,00	4,18	0,52
Total	72.599.870,00	23,70	3,69

⁽¹⁾ Os números apresentados são estimados, estando sujeitos a variações.

⁽²⁾ Sem levar em consideração o exercício da Opção de Ações Suplementares.

⁽³⁾ As comissões não foram aplicadas com relação a 700.000 Ações que serão subscritas na Oferta por nosso Acionista Controlador por meio da CAMF.

Aprovações Societárias

A realização da Oferta foi aprovada em reunião do Conselho de Administração da Companhia realizada em 26 de fevereiro de 2010. O aumento de capital, com exclusão do direito de preferência de nossos atuais acionistas, dentro do capital autorizado, bem como o Preço por Ação foram deliberados em Reunião de nosso Conselho de Administração realizada em 18 de março de 2010.

Reserva de Capital

Nenhuma parcela dos recursos recebidos por meio da Oferta será destinada para reserva de capital.

Público-Alvo da Oferta

A Oferta terá como público-alvo exclusivamente: (i) Investidores da Oferta de Dispersão que realizaram solicitação de reserva antecipada mediante o preenchimento do Pedido de Reserva, no contexto da Oferta de Dispersão, observado, para tais investidores, o valor mínimo de investimento de R\$300.000,00 e o valor máximo de investimento de R\$1.000.000,00, e (ii) Investidores Qualificados cujos pedidos globais ou específicos de investimento excedam o limite de R\$1.000.000,00, bem como determinados Investidores Estrangeiros que invistam no Brasil segundo as normas de investimento externo de portfólio nos termos da Resolução CMN n.º 2689 e da Instrução CVM 325, ou, ainda, nos termos das normas de investimento externo direto da Lei n.º 4.131.

Cronograma Indicativo da Oferta

Encontra-se abaixo um cronograma estimado das etapas da Oferta, informando seus principais eventos a partir da publicação do Aviso ao Mercado:

Ordem dos Eventos	Eventos	Data de Realização/ Data Prevista ⁽¹⁾
1.	Publicação do Aviso ao Mercado (sem o logotipo das Corretoras) Disponibilização do Prospecto Preliminar Início do Procedimento de <i>Bookbuilding</i> Início do Roadshow	02.03.2010
2.	Republicação do Aviso ao Mercado (com o logotipo das Corretoras) Início do Período de Reserva	09.03.2010
3.	Encerramento do Período de Reserva Encerramento do Roadshow Encerramento do Procedimento de <i>Bookbuilding</i>	16.03.2010
4.	Publicação de Comunicado ao Mercado informando novo número de Ações e o novo cronograma para a Oferta	17.03.2010
5.	Fixação do Preço por Ação Assinatura do Contrato de Distribuição e dos demais documentos da Oferta Prazo para desistência da Oferta para Investidores Qualificados que não sejam Investidores da Oferta de Dispersão	18.03.2010
6.	Obtenção do Registro da Oferta na CVM Publicação do Anúncio de Início Disponibilização do Prospecto Definitivo	19.03.2010
7.	Início de negociação das Ações objeto da Oferta na BM&FBOVESPA Início do prazo para o exercício da Opção de Ações Suplementares	22.03.2010
8.	Prazo para desistência da Oferta para Investidores da Oferta de Dispersão	23.03.2010
9.	Data de Liquidação da Oferta	24.03.2010
10.	Encerramento do prazo de exercício da Opção de Ações Suplementares	20.04.2010
11.	Data limite para liquidação das Ações Suplementares	26.04.2010
12.	Data limite de publicação do Anúncio de Encerramento	27.04.2010

⁽¹⁾ As datas previstas para os eventos futuros são meramente indicativas e estão sujeitas a alterações, antecipações ou atrasos.

Procedimentos da Oferta

Após a disponibilização do Prospecto Preliminar, o encerramento do Período de Reserva, a realização do Procedimento de *Bookbuilding*, a concessão do registro da Oferta pela CVM, a publicação do Anúncio de Início e a disponibilização deste Prospecto, os Coordenadores da Oferta e demais Instituições Participantes da Oferta realizarão a colocação pública das Ações, em mercado de balcão não-organizado, observado o disposto na Instrução CVM 400 e o esforço de dispersão acionária previsto no Regulamento do Novo Mercado, por meio de duas ofertas distintas, quais sejam, a Oferta de Dispersão, a ser realizada aos Investidores da Oferta de Dispersão, e a Oferta Institucional, a ser realizada aos Investidores da Oferta Institucional, sendo que a Oferta Institucional será realizada exclusivamente pelos Coordenadores da Oferta, e Coordenadores Contratados.

O plano de distribuição da Oferta, organizado pelos Coordenadores da Oferta, nos termos do § 3º do artigo 33 da Instrução CVM 400, com a expressa anuência da Companhia, leva em consideração as relações com clientes e outras considerações de natureza comercial ou estratégica dos Coordenadores da Oferta e da Companhia, observado, entretanto, que os Coordenadores da Oferta deverão assegurar a adequação do investimento ao perfil de risco de seus clientes, bem como o tratamento justo e equitativo aos investidores e realizar os melhores esforços de dispersão acionária previstos no Regulamento de Listagem do Novo Mercado.

Nos termos do Comunicado ao Mercado publicado nos Jornais Valor Econômico e Diário Mercantil em 17 de março de 2010 e no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro em 18 de março de 2010, os Investidores da Oferta de Dispersão que realizaram reservas de Ações no âmbito da Oferta poderão desistir de seu Pedido de Reserva até às 12:00 horas do dia 23 de março de 2010, mediante comunicação à Instituição Participante da Oferta na qual tal investidor realizou a sua reserva. **OS INVESTIDORES DA OFERTA DE DISPERSÃO QUE DESEJAREM DESISTIR DE SEUS PEDIDOS DE RESERVA NÃO PODERÃO NEGOCIAR AS AÇÕES DA COMPANHIA PREVIAMENTE À DESISTÊNCIA**, sendo que referida negociação será considerada como aceitação da Oferta. Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas. Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas.

Oferta de Dispersão

O Período de Reserva compreendeu um prazo de cinco dias úteis, com início em 09 de março de 2010, inclusive, e término em 16 de março de 2010, inclusive, para que os Investidores da Oferta de Dispersão realizassem o Pedido de Reserva. O recebimento de reservas para subscrição de Ações foi admitido a partir da data indicada no Aviso ao Mercado, sendo que tais reservas somente serão confirmadas pelo subscritor após o início do período de distribuição.

No contexto da Oferta de Dispersão, e a critério dos Coordenadores da Oferta, com a expressa anuência da Companhia, o montante de, no mínimo, 10% e, no máximo, 20% do total das Ações inicialmente ofertadas no âmbito da Oferta (excluídas as Ações Suplementares), foi destinado prioritariamente à colocação pública aos investidores da Oferta de Dispersão que tenham realizado Pedido de Reserva de acordo com as condições ali previstas e o seguinte procedimento, em caráter irrevogável e irretratável (exceto pelo disposto nos itens (viii), (ix) e (x) abaixo):

- (i) durante o Período de Reserva, cada Investidor Qualificado interessado em participar da Oferta de Dispersão pode realizar Pedido de Reserva, irrevogável e irretratável, exceto pelo disposto nos itens (viii), (ix) e (x) abaixo, mediante preenchimento do mesmo perante uma única Instituição Participante da Oferta, sem necessidade de depósito do valor do investimento pretendido, observados o valor mínimo de investimento de R\$300.000,00 e o valor máximo de R\$1.000.000,00 por Investidor da Oferta de Dispersão, sendo que tais investidores puderam estipular, no Pedido de Reserva, um preço máximo por Ação como condição de eficácia de seu Pedido de Reserva, sem necessidade de posterior confirmação, conforme previsto no § 3º do artigo 45 da Instrução CVM 400. Nesse caso, o respectivo Pedido de Reserva foi automaticamente cancelado na hipótese do Preço por Ação ser fixado em valor superior ao valor estipulado pelo Investidor da Oferta de Dispersão. Os Investidores da Oferta de Dispersão que sejam Pessoas Vinculadas tiveram que indicar no Pedido de Reserva sua condição de Pessoa Vinculada. As Instituições Participantes da Oferta somente atenderão Pedidos de Reserva realizados por Investidores da Oferta de Dispersão titulares de conta corrente ou de conta de investimento nelas aberta ou mantida pelo respectivo investidor. As Instituições Participantes da Oferta puderam, a seu exclusivo critério exigir a manutenção de recursos em conta de investimento nela aberta e/ou mantida, para garantia do Pedido de Reserva. Dessa forma, os Coordenadores da Oferta recomendaram aos Investidores Qualificados Brasileiros interessados na realização de Pedidos de Reserva que lessem cuidadosamente os termos e condições estipulados no Pedido de Reserva, especialmente os procedimentos relativos à liquidação da Oferta, e as informações constantes do Prospecto Preliminar e deste Prospecto Definitivo, e que verificassem com a Instituição Participante da Oferta de sua preferência, antes de realizar o seu Pedido de Reserva, a necessidade de manutenção de recursos em conta de investimento nela aberta e/ou mantida, para fins de garantia do Pedido de Reserva;
- (ii) qualquer Pedido de Reserva realizado por Investidor da Oferta de Dispersão que seja Pessoa Vinculada não foi cancelado pela Instituição Participante da oferta que tiver recebido o Pedido de Reserva, uma vez que não foi verificado excesso de demanda superior em um terço das Ações inicialmente ofertadas (excluídas as Ações Suplementares), nos termos do artigo 55 da Instrução CVM 400;
- (iii) caso o total de Ações objeto dos Pedidos de Reserva seja igual ou inferior ao montante de Ações destinado aos Investidores da Oferta de Dispersão, não haverá Rateio (conforme definido abaixo), sendo integralmente atendidos todos os Pedidos de Reserva e as Ações remanescentes, se houver, serão destinadas aos Investidores da Oferta Institucional, observando-se a alocação exclusiva de lotes individuais e indivisíveis de 100 Ações;

- (iv) caso o total de Pedidos de Reserva dos Investidores Qualificados que participaram da Oferta de Dispersão exceda o total de Ações destinadas à Oferta de Dispersão indicado acima, será realizado rateio entre todos estes investidores, sendo que: (a) até o limite de R\$300.000,00, inclusive, o critério de rateio será a divisão igualitária e sucessiva das Ações destinadas à Oferta de Dispersão entre os Investidores da Oferta de Dispersão que tiverem apresentado Pedido de Reserva nos termos do item (i) acima, limitada ao valor individual de cada Pedido de Reserva e à quantidade total de tais Ações estipulado em tal pedido, e (b) uma vez atendido o critério descrito na alínea (a) acima, as Ações destinadas à Oferta de Dispersão remanescentes serão rateadas proporcionalmente ao valor dos respectivos Pedidos de Reserva entre todos os Investidores Qualificados participantes da Oferta de Dispersão, observando-se a alocação exclusiva de lotes individuais e indivisíveis de 100 Ações, e desconsiderando-se, entretanto, em ambos os casos, as frações de Ações (“Rateio”). Não será realizada alocação fracionária de lotes de 100 Ações destinadas à Oferta de Dispersão. Opcionalmente, a critério dos Coordenadores da Oferta, a quantidade de Ações destinada à Oferta de Dispersão poderá ser aumentada para que os pedidos excedentes dos Investidores Qualificados no contexto da Oferta de Dispersão possam ser total ou parcialmente atendidos, sendo que, no caso de atendimento parcial, será observado o mesmo critério de Rateio;
- (v) até as 16:00 horas do primeiro dia útil subsequente à data de publicação do Anúncio de Início, serão informados a cada Investidor Qualificado que tiver participado da Oferta de Dispersão pela Instituição Participante da Oferta que tenha recebido o Pedido de Reserva, por meio do seu respectivo endereço eletrônico, ou, na sua ausência, por fac-símile, telefone ou correspondência, a Data de Liquidação, a quantidade de Ações alocadas (ajustada, se for o caso, em decorrência do Rateio) e o valor do respectivo investimento, sendo que, em qualquer caso, o valor do investimento será limitado àquele indicado no respectivo Pedido de Reserva;
- (vi) até as 10:30 horas da Data de Liquidação, cada Investidor Qualificado que tiver participado da Oferta de Dispersão deverá realizar o pagamento, em recursos imediatamente disponíveis, do valor indicado no item (v) acima junto à Instituição Participante da Oferta em que realizar seu respectivo Pedido de Reserva, sob pena de, em não o fazendo, ter seu Pedido de Reserva automaticamente cancelado;
- (vii) na Data de Liquidação, após confirmado o crédito correspondente ao produto da colocação das Ações na conta de liquidação da BM&FBOVESPA e a verificação de que a Companhia realizou o depósito das Ações junto ao serviço de custódia da BM&FBOVESPA, a BM&FBOVESPA, em nome de cada uma das Instituições Participantes da Oferta junto à qual o Pedido de Reserva tenha sido realizado, entregará a cada Investidor da Oferta de Dispersão o número de Ações correspondente à relação entre o valor do investimento pretendido constante do Pedido de Reserva e o Preço por Ação, ressalvadas as possibilidades de desistência e cancelamento previstas nos itens (viii), (ix) e (x) abaixo e a possibilidade de rateio prevista no item (iv) acima. Caso tal relação resulte em fração de lotes de 100 Ações, o valor do investimento será limitado ao valor correspondente ao maior número inteiro de lotes de 100 Ações;

(viii) caso: (a) seja verificada divergência relevante entre as informações constantes do Prospecto Preliminar e deste Prospecto que altere substancialmente o risco assumido pelo Investidor da Oferta de Dispersão ou a sua decisão de investimento; (b) a Oferta seja suspensa, nos termos do artigo 20 da Instrução CVM 400; e/ou (c) a Oferta seja modificada, nos termos do artigo 27 da Instrução CVM 400, o Investidor Qualificado que tiver participado da Oferta de Dispersão poderá desistir do Pedido de Reserva, devendo, para tanto, informar sua decisão à Instituição Participante da Oferta que tenha recebido o Pedido de Reserva: (i) até as 16:00 horas do quinto dia útil subsequente à data de disponibilização deste Prospecto Definitivo, no caso da alínea (a) acima; e (ii) até as 16:00 horas do quinto dia útil subsequente à data em que for comunicada por escrito a suspensão ou a modificação da Oferta, no caso das alíneas (b) e (c) acima. Caso o Investidor da Oferta de Dispersão não informe sua decisão de desistência do Pedido de Reserva nos termos deste inciso, o Pedido de Reserva será considerado válido e o Investidor da Oferta de Dispersão deverá efetuar o pagamento do valor do investimento. Caso o Investidor da Oferta de Dispersão já tenha efetuado o pagamento nos termos do item (vi) acima e venha a desistir do Pedido de Reserva nos termos deste inciso, os valores depositados serão devolvidos sem juros ou correção monetária, no prazo de três dias úteis contados do pedido de cancelamento do Pedido de Reserva. **Nos termos do Comunicado ao Mercado publicado nos Jornais Valor Econômico e Diário Mercantil em 17 de março de 2010 e no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro em 18 de março de 2010, os Investidores da Oferta de Dispersão que realizaram reservas de Ações no âmbito da Oferta poderão desistir de seu Pedido de Reserva até às 12:00 horas do dia 23 de março de 2010, mediante comunicação à Instituição Participante da Oferta na qual tal investidor realizou a sua reserva. OS INVESTIDORES DA OFERTA DE DISPERSÃO QUE DESEJAREM DESISTIR DE SEUS PEDIDOS DE RESERVA NÃO PODERÃO NEGOCIAR AS AÇÕES DA COMPANHIA PREVIAMENTE À DESISTÊNCIA, sendo que referida negociação será considerada como aceitação da Oferta. Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas;**

(ix) caso não haja conclusão da Oferta ou em caso de rescisão do Contrato de Distribuição, todos os Pedidos de Reserva serão cancelados e a Instituição Participante da Oferta comunicará ao Investidor Qualificado que com ela tenha realizado Pedido de Reserva, o cancelamento da Oferta, o que poderá ocorrer, inclusive, mediante publicação de aviso ao mercado. Caso o Investidor da Oferta de Dispersão já tenha efetuado o pagamento nos termos do item (vi) acima, os valores depositados serão devolvidos sem juros ou correção monetária, no prazo de três dias úteis contados da comunicação do cancelamento da Oferta;

(x) caso haja descumprimento, por qualquer das Corretoras e/ou Coordenadores Contratados, de qualquer das obrigações previstas no respectivo Termo de Adesão ou em qualquer contrato celebrado no âmbito da Oferta, ou, ainda, de qualquer das normas de conduta previstas na regulamentação aplicável à Oferta, incluindo, sem limitação, aquelas previstas na Instrução CVM 400, e, especificamente, na hipótese de manifestação na mídia durante o período de silêncio, conforme previsto no artigo 48 da Instrução CVM 400, tal Corretora e/ou Coordenador Contratado (i) deixará de integrar o grupo de instituições responsáveis pela colocação das Ações no âmbito da Oferta, a critério exclusivo dos Coordenadores da Oferta, devendo cancelar todos os Pedidos de Reserva que tenha recebido e informar imediatamente os investidores que com ela tenham realizado Pedido de Reserva sobre o referido cancelamento; e (ii) poderá ser suspensa, por um período de até seis meses contados da data da comunicação da violação, de atuar como Instituição Participante da Oferta em ofertas de distribuição pública coordenadas pelos Coordenadores da Oferta.

As Instituições Participantes da Oferta somente atenderão aos Pedidos de Reserva feitos por Investidores da Oferta de Dispersão, titulares de conta corrente bancária ou de conta de investimento neles aberta ou mantida pelo respectivo investidor.

Oferta Institucional

A Oferta Institucional será direcionada exclusivamente aos Investidores Qualificados, compreendendo, contudo, Investidores Qualificados cujos pedidos globais ou específicos de investimento excedam o limite de R\$1.000.000,00, bem como Investidores Estrangeiros que invistam no Brasil segundo as normas de investimento externo de portfólio nos termos da Resolução CMN n.º. 2689 e da Instrução CVM 325, ou, ainda, nos termos das normas de investimento externo direto da Lei n.º. 4.131. O Sr. Eike Fuhrken Batista por meio da CAMF, subscreverá 700.000 Ações equivalentes a 6,24% do capital social atual da Companhia.

As Ações não destinadas à Oferta de Dispersão, bem como as Ações destinadas à Oferta de Dispersão que não tiverem sido alocadas serão destinadas inicialmente à Oferta Institucional junto a Investidores Qualificados e Investidores Estrangeiros, de acordo com o seguinte procedimento:

- (i) os Investidores Qualificados interessados em participar da Oferta apresentaram suas intenções de investimento durante o Procedimento de *Bookbuilding*, inexistindo pedidos de reserva ou limites máximos de investimento;
- (ii) não tendo sido verificado excesso de demanda superior em um terço das Ações inicialmente ofertadas (excluídas as Ações Suplementares), foi permitida a colocação, por qualquer Instituição Participante da Oferta aos Investidores Qualificados Brasileiros que sejam Pessoas Vinculadas;
- (iii) caso as intenções de investimento obtidas durante o Procedimento de *Bookbuilding* excedam o total de Ações remanescentes após o atendimento da Oferta de Dispersão, os Coordenadores da Oferta darão prioridade aos Investidores Qualificados que, a seu exclusivo critério, melhor atendam o objetivo da Oferta de criar uma base diversificada de investidores, integrada por investidores com diferentes critérios de avaliação das nossas perspectivas, nosso setor de atuação e a conjuntura macroeconômica brasileira e internacional;
- (iv) até as 16:00 horas do primeiro dia útil subsequente à data de publicação do Anúncio de Início, o Coordenador Líder informará aos Investidores Qualificados, por meio do seu respectivo endereço eletrônico, ou, na sua ausência, por telefone ou fac-símile, a Data de Liquidação, a quantidade de Ações alocadas e o Preço por Ação; e
- (v) a entrega das Ações alocadas deverá ser efetivada na Data de Liquidação, mediante pagamento em moeda corrente nacional, à vista e em recursos imediatamente disponíveis, do Preço por Ação multiplicado pela quantidade de Ações alocadas na Oferta, de acordo com os procedimentos previstos no Contrato de Distribuição.

A subscrição das Ações da Oferta será formalizada mediante assinatura de boletim de subscrição, conforme modelos finais apresentados à CVM.

Nos termos do Comunicado ao Mercado publicado nos jornais Valor Econômico, Diário Mercantil em 17 de março de 2010 e Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro de 18 de março de 2010, os Investidores Qualificados que não sejam Investidores da Oferta de Dispersão puderam desistir de suas ordens até o dia 18 de março de 2010, presumida a aceitação da Oferta em caso de silêncio.

Prazo da Oferta

A data de início da Oferta foi divulgada mediante a publicação de Anúncio de Início, em conformidade com o previsto no parágrafo único do artigo 52 da Instrução CVM 400.

A liquidação física e financeira da Oferta, observado o disposto no item abaixo, deverá ser realizada dentro do prazo de até três dias úteis, contado da data de publicação do Anúncio de Início.

O prazo para a distribuição das Ações é de até seis meses contados da data de publicação do Anúncio de Início, nos termos do artigo 18 da Instrução CVM 400, ou até a data da publicação do Anúncio de Encerramento, o que ocorrer primeiro.

Inadequação da Oferta a Certos Investidores

Os investidores que desejarem investir na Oferta deverão consultar seus advogados e consultores de modo a confirmar se estão enquadrados na definição de Investidores Qualificados, conforme definido neste Prospecto.

Todos os investidores que não se enquadrem na categoria de Investidores Qualificados devem atentar para a inadequação da presente Oferta, uma vez que ela destina-se exclusivamente a investidores que tenham a especialização e conhecimento suficientes para tomar uma decisão de investimento fundamentada. Apesar de referido alto grau de qualificação dos investidores público alvo dessa Oferta, recomenda-se que, no contexto da Oferta, os Investidores Qualificados e os Investidores da Oferta de Dispersão entrem em contato com seus advogados, contadores, consultores financeiros, bem como quaisquer outros profissionais que julguem adequados para avaliar os riscos inerentes aos negócios da Companhia, quando de suas respectivas decisões de investimento na Oferta.

Contrato de Distribuição e Contrato de Colocação Internacional (*Placement Facilitation Agreement*)

O Contrato de Distribuição foi celebrado entre nós e os Coordenadores da Oferta, tendo como interveniente anuente a BM&FBOVESPA. Nós contratamos cada um dos Coordenadores da Oferta para, sujeito aos termos e às condições do Contrato de Distribuição, realizar a oferta das Ações, diretamente ou por meio dos Coordenadores Contratados e/ou das Corretoras, em conformidade com as disposições da Instrução CVM 400 e observados os esforços de dispersão acionária previstos no Regulamento de Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa do Novo Mercado da BM&FBOVESPA.

Os Coordenadores da Oferta prestarão garantia firme de liquidação conforme explicado no item “Garantia Firme de Liquidação” abaixo. O objeto da garantia firme de liquidação é o valor total das Ações ofertadas no âmbito da Oferta, que corresponde ao produto da quantidade das Ações ofertadas no âmbito da Oferta pelo Preço por Ação.

Nos termos do Contrato de Colocação Internacional, celebrado entre nós e os Agentes de Colocação Internacional, na mesma data de celebração do Contrato de Colocação, os Agentes de Colocação Internacional e determinadas instituições financeiras contratadas concordaram em realizar esforços de colocação exclusivamente das Ações no exterior, exclusivamente para Investidores Estrangeiros, sendo que tais investidores deverão subscrever as Ações nos termos da Resolução CMN 2.689 e da Instrução CVM 325 e/ou da Lei nº 4.131, sem a necessidade da solicitação e obtenção de registro de distribuição e colocação das Ações em agência ou órgão regulador do mercado de capitais de outro país, inclusive perante a SEC. As Ações que forem objeto de esforços de colocação no exterior pelos Agentes de Colocação Internacional e determinadas instituições financeiras por eles contratadas serão obrigatoriamente inscritas, liquidadas junto aos Coordenadores da Oferta, em reais. As Ações serão ofertadas pelas Instituições Participantes da Oferta e pelos Agentes de Colocação Internacional pelo Preço por Ação. O Contrato de Colocação Internacional possui declarações específicas em relação à observância de isenções das leis de valores mobiliários dos Estados Unidos, as quais, se descumpridas, poderão dar ensejo a potenciais procedimentos judiciais.

O Contrato de Distribuição e o Contrato de Colocação Internacional estabelecem que a obrigação dos Coordenadores da Oferta e dos Agentes de Colocação Internacional de efetuarem o pagamento pelas Ações está sujeita a determinadas condições, como a entrega de opiniões legais por nossos e seus assessores jurídicos, bem como a assinatura de termos de restrição à negociação de Ações por nós, pelos Acionistas Controladores e por nossos Administradores.

De acordo com o Contrato de Distribuição e com o Contrato de Colocação Internacional, nós assumimos a obrigação de indenizar os Coordenadores da Oferta e os Agentes de Colocação Internacional em certas circunstâncias e contra determinadas contingências.

O Contrato de Colocação Internacional apresenta cláusula de indenização por nós em favor dos Agentes de Colocação Internacional para indenizá-los em determinadas situações contra determinadas contingências caso eles venham a sofrer perdas no exterior por conta de incorreções relevantes ou omissões relevantes nos Prospectos Internacionais. Informamos que o Contrato de Colocação Internacional possui declarações específicas em relação à observância de isenções das leis de valores mobiliários dos Estados Unidos, as quais, se descumpridas poderão dar ensejo a outros potenciais procedimentos judiciais. Em cada um dos casos indicados acima, procedimentos judiciais poderão ser iniciados contra nós no exterior. Estes procedimentos no exterior, em especial nos Estados Unidos, poderão envolver valores substanciais, em decorrência do critério utilizado nos Estados Unidos para o cálculo das indenizações devidas nestes processos. A nossa eventual condenação em um processo no exterior em relação incorreções relevantes ou omissões relevantes nos Prospectos Internacionais, se envolver valores elevados, poderá nos ocasionar um impacto significativo e adverso.

Cópia do Contrato de Distribuição está disponível para consulta ou cópia nos endereços dos Coordenadores da Oferta indicados no item “Informações Complementares” que se encontra na página 47 deste Prospecto.

Garantia Firme de Liquidação

Nos termos do Contrato de Distribuição, as Ações objeto da Oferta serão colocadas em regime de garantia firme de liquidação prestada pelos Coordenadores da Oferta, de forma individual e não-solidária, incluindo as Ações Suplementares, se for o caso. Caso as Ações objeto da Oferta efetivamente subscritas por investidores não sejam totalmente liquidadas na Data da Liquidação, os Coordenadores da Oferta integralizarão, pelo Preço por Ação, na Data de Liquidação, a totalidade do saldo resultante da diferença: (a) entre o número de Ações objeto da garantia firme de liquidação por estes prestada, nos termos do Contrato de Distribuição; e (b) o número de Ações efetivamente subscritas e integralizadas por investidores. Tal garantia é vinculante a partir do momento em que foi concluído o Procedimento de *Bookbuilding*, deferido o Registro da Oferta pela CVM, publicado o Anúncio de Início, disponibilizado este Prospecto e celebrado o Contrato de Distribuição. Em caso de exercício da garantia firme de liquidação e posterior revenda das Ações ao público pelos Coordenadores da Oferta, durante o Prazo de Distribuição, o preço de revenda das Ações será o preço de mercado das Ações, tendo por limite máximo o Preço por Ação, ressalvadas as atividades de estabilização.

De acordo com os termos previstos para o Contrato de Distribuição, os Coordenadores da Oferta distribuirão, inicialmente, em regime de garantia firme de liquidação, de maneira não solidária, as Ações conforme indicado na tabela abaixo:

Coordenador da Oferta	% em relação ao total de Ações objeto da Oferta
Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A	28,26
Banco Itaú BBA S.A.....	28,26
Banco Bradesco BBI S.A.....	17,40
Banco BTG Pactual S.A.....	13,04
Banco Morgan Stanley S.A.....	13,04

Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas.

Restrições à Negociação de Ações (*Lock up*)

Nos termos dos contratos assinados com os Agentes de Colocação Internacional, nós, os Acionistas Controladores e os nossos Administradores que detinham ações na data de assinatura do Contrato de Colocação Internacional, obrigam-se a, durante o prazo de 180 dias a contar da data deste Prospecto Definitivo (período de *lock-up*), salvo na hipótese de prévio consentimento por escrito dos Coordenadores da Oferta e dos Agentes de Colocação Internacional e sujeito a determinadas exceções, não realizar, direta ou indiretamente: (i) oferecer, vender, comprometer-se a vender ou onerar quaisquer Ações; (ii) conceder opção de compra ou de qualquer outra forma dispor ou comprometer-se a dispor, direta ou indiretamente, de Ações, ou de qualquer outro título que constitua direito de receber indiretamente Ações, ou de qualquer outro título conversível em, permutável por, ou que outorgue direito de subscrição de Ações; (iii) solicitar ou requerer o arquivamento de um pedido de registro junto a CVM de oferta ou venda de Ações; ou (iv) celebrar qualquer instrumento ou outros acordos que transfiram a outra pessoa, no todo ou em parte, de qualquer forma, qualquer dos direitos patrimoniais relativos a Ações, independentemente de qualquer destas operações serem efetivamente liquidadas mediante a entrega de Ações, representativas de ações de nossa emissão, ou quaisquer outros valores mobiliários de nossa emissão, em dinheiro, ou de outra forma.

As restrições à venda de ações (*lock-up*) acima descritas não se aplicam a: (i) alienação de valores mobiliários nos termos do Contrato de Distribuição e do *Placement Facilitation Agreement*; (ii) empréstimo de Ações pelo Acionista Controlador da Companhia ao Agente Estabilizador, a serem empregadas nas atividades de estabilização de preço das Ações; e (iii) emissão de Ações, em decorrência do exercício da Opção de Ações Suplementares.

Adicionalmente, nos termos do Regulamento de Listagem do Novo Mercado, o Acionista Controlador e os administradores da Companhia não poderão, nos seis meses subsequentes à data deste Prospecto, vender e/ou ofertar à venda quaisquer das Ações e derivativos destas de que eram titulares imediatamente após a Oferta e, após esse período, o Acionista Controlador e os administradores da Companhia não poderão, por mais seis meses, vender e/ou ofertar à venda mais do que 40% das Ações e derivativos destas de que eram titulares imediatamente após a Oferta.

Estabilização do Preço das Ações

O Itaú BBA, por intermédio da Itaú Corretora de Valores S.A., poderá realizar operações em bolsa de valores visando à estabilização do preço das Ações de nossa emissão na BM&FBOVESPA, durante um período de 30 dias contados da data de publicação do Anúncio de Início, nos termos do Contrato de Estabilização e observadas as disposições legais aplicáveis. O Contrato de Estabilização foi submetido à aprovação prévia da BM&FBOVESPA e da CVM.

O Itaú BBA e a Itaú Corretora de Valores S.A. (ou qualquer agente atuando em seu nome) não estarão obrigados a realizar as operações de estabilização previstas no Contrato de Estabilização e, uma vez iniciadas, tais operações poderão ser descontinuadas a qualquer momento.

Alteração das Circunstâncias, Revogação ou Modificação

Nós e os Coordenadores da Oferta poderemos requerer que a CVM autorize a modificação ou cancelamento da Oferta, caso ocorram alterações posteriores, relevantes e inesperadas nas circunstâncias inerentes à Oferta, existentes na data do pedido de registro de distribuição, que resultem em um aumento relevante nos riscos por eles assumidos. Adicionalmente, nós e os Coordenadores da Oferta poderemos modificar, a qualquer tempo, a Oferta, a fim de melhorar seus termos e condições para os investidores, conforme disposto no § 3º do artigo 25 da Instrução CVM 400. Caso o requerimento de modificação nas condições da Oferta seja aceito pela CVM, o prazo para distribuição da Oferta poderá ser adiado em até 90 dias. Se a Oferta for cancelada, os atos de aceitação anteriores e posteriores ao cancelamento serão considerados ineficazes.

A revogação da Oferta ou qualquer modificação na Oferta será imediatamente divulgada por meio do jornal “Diário Mercantil”, veículo também usado para divulgação do Aviso ao Mercado e do Anúncio de Início, conforme disposto no artigo 27 da Instrução CVM 400, e do Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro, por meio do Anúncio de Retificação. Após a publicação do Anúncio de Retificação, os Coordenadores da Oferta só aceitarão ordens no Procedimento de *Bookbuilding* e as Corretoras só aceitarão Pedidos de Reserva daqueles investidores que estejam cientes dos termos do Anúncio de Retificação. Os investidores que já tiverem aderido à Oferta de Dispersão serão considerados cientes dos termos do Anúncio de Retificação quando, passados cinco dias úteis de sua publicação, não revogarem expressamente suas ordens no Procedimento de *Bookbuilding* ou seus Pedidos de Reserva no prazo determinado no Anúncio de Retificação. Nesta hipótese, as Instituições Participantes da Oferta presumirão que os investidores pretendem manter a declaração de aceitação.

Em qualquer hipótese, a revogação torna ineficaz a Oferta e os atos de aceitação anteriores ou posteriores, devendo ser restituídos integralmente aos investidores aceitantes os valores dados em contrapartida à aquisição das Ações, sem qualquer acréscimo, conforme disposto no artigo 26 da Instrução CVM 400.

Nos termos do Comunicado ao Mercado publicado nos Jornais Valor Econômico e Diário Mercantil em 17 de março de 2010 e no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro em 18 de março de 2010, os Investidores da Oferta de Dispersão que realizaram reservas de Ações no âmbito da Oferta poderão desistir de seu Pedido de Reserva até às 12:00 horas do dia 23 de março de 2010, mediante comunicação à Instituição Participante da Oferta na qual tal investidor realizou a sua reserva. OS INVESTIDORES DA OFERTA DE DISPERSÃO QUE DESEJAREM DESISTIR DE SEUS PEDIDOS DE RESERVA NÃO PODERÃO NEGOCIAR AS AÇÕES DA COMPANHIA PREVIAMENTE À DESISTÊNCIA, sendo que referida negociação será considerada como aceitação da Oferta. Na hipótese de desistência pelos Investidores da Oferta de Dispersão após a data de início de negociação das Ações, os Coordenadores da Oferta irão adquirir as Ações de tais investidores e objeto da desistência na proporção das garantias firme prestadas.

Suspensão e Cancelamento da Oferta

Nos termos do artigo 19 da Instrução CVM 400, a CVM (a) poderá suspender ou cancelar, a qualquer tempo, uma oferta que: (i) esteja se processando em condições diversas das constantes da Instrução CVM 400 ou do registro; ou (ii) tenha sido havida por ilegal, contrária à regulamentação da CVM ou fraudulenta, ainda que após obtido o respectivo registro; e (b) deverá suspender qualquer oferta quando verificar ilegalidade ou violação de regulamento sanáveis. O prazo de suspensão de uma oferta não poderá ser superior a 30 dias, durante o qual a irregularidade apontada deverá ser sanada. Findo tal prazo sem que tenham sido sanados os vícios que determinaram a suspensão, a CVM deverá ordenar a retirada da referida oferta e cancelar o respectivo registro.

A suspensão ou o cancelamento da Oferta será informado aos investidores que já tenham aceitado a oferta, sendo-lhes facultado, na hipótese de suspensão, a possibilidade de revogar a aceitação até o quinto dia útil posterior ao recebimento da respectiva comunicação. Todos os investidores que já tenham aceitado a oferta, na hipótese de seu cancelamento e os investidores que tenham revogado a sua aceitação, na hipótese de suspensão, conforme previsto acima, terão direito à restituição integral dos valores dados em contrapartida às Ações, conforme o disposto no parágrafo único do artigo 20 da Instrução CVM 400, no prazo de três dias úteis, sem qualquer remuneração ou correção monetária.

Direitos, Vantagens e Restrições das Ações

As Ações conferirão aos seus titulares os direitos, as vantagens e as restrições decorrentes da Lei das Sociedades por Ações, do Regulamento de Listagem do Novo Mercado e do nosso Estatuto Social, dentre os quais, os seguintes:

- (i) direito de voto nas assembléias gerais da Companhia, sendo que a cada Ação corresponderá um voto;
- (ii) direito ao dividendo mínimo obrigatório, em cada exercício social, equivalente a 0,001% do lucro líquido ajustado do respectivo exercício social nos termos do artigo 202 da Lei das Sociedades por Ações;
- (iii) em caso de alienação, direta ou indireta, a título oneroso, do controle da Companhia, ainda que por meio de operações sucessivas, esta deverá ser contratada sob condição, suspensiva ou resolutiva, de que o adquirente do controle se obrigue a efetivar oferta pública de aquisição das ações (“OPA”) dos demais acionistas, observando as condições e os prazos previstos nas normas vigentes, de forma a lhes assegurar tratamento igualitário ao do alienante do controle (100% *tag along*);
- (iv) em caso de cancelamento do registro de companhia aberta da Companhia ou de cancelamento de listagem da Companhia no Novo Mercado da BM&FBOVESPA, direito de alienação de suas ações em OPA a ser lançada pelo acionista controlador ou pela Companhia por, no mínimo, seu respectivo valor econômico apurado mediante elaboração de laudo de avaliação por empresa especializada e independente da Companhia, seus administradores e controladores, bem como do poder de decisão destes, com experiência comprovada e escolhida por assembleia de acionistas titulares de Ações em circulação a partir de lista triplíce apresentada pelo Conselho de Administração da Companhia;
- (v) direito ao recebimento integral de dividendos e demais proventos de qualquer natureza que vierem a ser declarados pela Companhia a partir da Data de Liquidação; e
- (vi) todos os demais direitos assegurados às Ações, nos termos previstos no Regulamento de Listagem do Novo Mercado, no nosso Estatuto Social e na Lei das Sociedades por Ações.

As Ações da Oferta serão negociadas exclusivamente em lotes individuais e indivisíveis de 100 Ações e será vedada a realização de quaisquer desdobramentos dos lotes de Ações por um período de 18 meses a partir da data de publicação do Anúncio de Encerramento da Oferta. Durante este período, as Ações somente poderão ser negociadas em lotes de 100 ações pelo valor mínimo inicial de R\$80.000,00.

Para maiores informações, veja as Seções “Descrição do Capital Social” e “Dividendos e Política de Dividendos”, nas páginas 194 e 207 deste Prospecto.

As nossas ações serão listadas no segmento do Novo Mercado da BM&FBOVESPA sob o símbolo “OSXB3” e serão negociadas no dia seguinte à data de publicação do Anúncio de Início.

Relacionamento entre Nós e as Instituições Participantes da Oferta

Relacionamento entre Nós e os Coordenadores da Oferta

Relacionamento entre Nós e o Coordenador Líder

Exceto no que se refere à Oferta, até a data deste Prospecto não mantínhamos com o Coordenador Líder qualquer relacionamento com a Companhia. Poderemos, no futuro, contratar o Credit Suisse e/ou sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico para a realização de operações financeiras usuais, incluindo, entre outras, investimentos, emissões de valores mobiliários, prestação de serviços de banco de investimento, formador de mercado, crédito, consultoria financeira ou quaisquer outras operações financeiras necessárias à condução das suas atividades.

O Credit Suisse Securities (Europe) Limited e/ou suas afiliadas podem celebrar, no exterior, operações de derivativos de Ações com seus clientes. O Credit Suisse Securities (Europe) Limited e/ou suas afiliadas poderão adquirir Ações na Oferta como forma de proteção (*hedge*) para essas operações. Essas operações poderão afetar a demanda, preço ou outros termos da Oferta.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao Credit Suisse cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação, exceção feita a eventuais ganhos decorrentes das atividades de estabilização das nossas ações, nos termos do Contrato de Estabilização.

Relacionamento entre Nós e o Itaú BBA

Além do relacionamento decorrente da Oferta, na data deste Prospecto o Itaú BBA e/ou outras sociedades de seu conglomerado econômico mantêm relacionamento comercial com a Companhia que consiste em um (i) empréstimo em moeda nacional com a OSX Brasil S.A. no valor de R\$26.472.000,00, com vencimento em 28 de Junho de 2010 e taxa de juros de CDI + 0,64% ao ano; (ii) empréstimo em moeda estrangeira com a OSX GmbH no valor de US\$9 milhões, com vencimento em 28 de junho de 2010 e taxa de juros de Libor + 1,00% ao ano, somado à variação do dólar; e (iii) empréstimo em moeda estrangeira com a OSX GmbH no valor de US\$43 milhões, com vencimento em 28 de junho de 2010 e taxa de juros de Libor + 1,10% ao ano, somada à variação do dólar, e (iv) empréstimo em moeda nacional com a Companhia no valor de R\$23.500.000,00, com vencimento em 28 de junho de 2010 e taxa de juros de 100% do CDI + 0,8% ao ano. Adicionalmente, o Itaú BBA e sociedades do seu grupo econômico mantêm amplo relacionamento com sociedades do grupo da OSX, que incluem a emissão de cartas de crédito, operações de repasse de recursos externos, operações de *project finance*, fiança, repasse de recursos do BNDES e operações de derivativo, serviços de *cash management* e aplicações financeiras.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao Itaú BBA cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação, exceção feita a eventuais ganhos decorrentes das atividades de estabilização das nossas ações, nos termos do Contrato de Estabilização.

O Itaú BBA e/ou suas afiliadas poderão celebrar, no exterior, a pedido de seus clientes, operações com derivativos, tendo as Ações como ativo de referência, de acordo com as quais se comprometerão a pagar a seus clientes a taxa de retorno das Ações, contra o recebimento de taxas de juros fixas ou flutuantes (operações com *total return swap*). O Itaú BBA e/ou suas afiliadas poderão adquirir Ações como forma de proteção para essas operações. Tais operações poderão influenciar a demanda e o preço das Ações, sem, contudo, gerar demanda artificial durante a Oferta.

Relacionamento entre Nós e o Bradesco BBI

Além do relacionamento referente à Oferta, na data deste Prospecto mantemos relacionamento comercial com o Banco Bradesco S.A., controlador do Bradesco BBI, e/ou sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico.

O nosso relacionamento comercial com o Banco Bradesco S.A. e sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico inclui: (i) contrato de empréstimo de capital de giro em moeda estrangeira no valor de US\$175 milhões em 13 de novembro de 2009, com vencimento em 08 de novembro de 2010, tendo como tomador a empresa Centennial Asset Ltd. e sendo posteriormente cedido para a OSX 1 Leasing BV (Holanda) em 28 de dezembro de 2009. A operação está garantida com ações de emissão da OGX pertencentes à CAMF; (ii) manutenção de conta corrente, atualmente, sem movimentação; e (ii) cartão de crédito corporativo com o valor utilizado, em 19 de fevereiro de 2010, de R\$1.246,00.

O relacionamento comercial de nossa acionista EBX Investimentos Ltda. com o Banco Bradesco S.A. inclui, atualmente: (i) manutenção de conta corrente, a qual apresenta saldo médio de R\$911.365,00; (ii) cartão de crédito corporativo com o valor utilizado, em 19 de fevereiro de 2010, de R\$30.392,00; e (iii) 2 (duas) fianças bancárias com valores de R\$46.782,00 e R\$49.570,00 e vencimento em 11 de janeiro de 2011 e 19 de abril de 2011, respectivamente.

Até a data deste Prospecto, além do disposto acima e do relacionamento referente à Oferta, não possuíamos qualquer outro relacionamento com o Bradesco BBI. Poderemos, no futuro, contratar o Bradesco BBI ou sociedades de seu conglomerado econômico para a realização de operações financeiras usuais, incluindo, entre outras, investimentos, emissões de valores mobiliários, prestação de serviços de banco de investimento, formador de mercado, crédito, consultoria financeira ou quaisquer outras operações financeiras necessárias à condução das nossas atividades.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao Bradesco BBI cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação.

Não há qualquer conflito de interesse referente à atuação do Bradesco BBI como instituição intermediária da Oferta.

Relacionamento entre Nós e o BTG Pactual

Na data deste Prospecto, além do relacionamento relativo à Oferta e à manutenção de recursos depositados junto ao BTG Pactual por parte de empresas integrantes de nosso conglomerado econômico, não mantemos relacionamento com o BTG Pactual ou sociedades de seu conglomerado econômico. Poderemos, no futuro, contratar o BTG Pactual ou sociedades de seu conglomerado econômico para nos assessorar na realização de investimentos ou em quaisquer outras operações necessárias para a condução de nossas atividades, incluindo, dentre outras, operações de financiamento, de crédito, de derivativos, de câmbio, de oferta de ações e de assessoria financeira.

BTG Pactual Banking Limited e/ou suas afiliadas poderão celebrar, no exterior, a pedido de seus clientes, operações com derivativos, tendo as Ações como ativo de referência, de acordo com as quais se comprometerão a pagar a seus clientes a taxa de retorno das Ações, contra o recebimento de taxas de juros fixas ou flutuantes (operações com total return *swap*). BTG Pactual Banking Limited e/ou suas afiliadas poderão adquirir Ações como forma de proteção para essas operações. Tais operações poderão influenciar a demanda e o preço das Ações, sem, contudo, gerar demanda artificial durante a Oferta.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao BTG Pactual cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação.

Relacionamento entre Nós e o Morgan Stanley

Exceto no que se refere à Oferta, o Morgan Stanley não possui atualmente qualquer relacionamento com a Companhia. A Companhia poderá, no futuro, contratar o Morgan Stanley ou sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico para a realização de operações financeiras usuais, incluindo, entre outras, investimentos, emissões de valores mobiliários, prestação de serviços de banco de investimento, formador de mercado, crédito, consultoria financeira ou quaisquer outras operações financeiras necessárias à condução das suas atividades.

O Morgan Stanley ou sociedades de seu conglomerado econômico podem celebrar operações com derivativos relacionadas com as Ações, agindo por conta e ordem de seus clientes. Nesse sentido, o Morgan Stanley ou sociedades de seu conglomerado econômico podem adquirir Ações como forma de proteção (*hedge*) relacionadas com essas operações. Tais operações poderão influenciar a demanda e o preço das Ações, sem, contudo, gerar demanda artificial durante a Oferta.

Relacionamento entre Nós e os Coordenadores Contratados

Relacionamento entre Nós e o Barclays

Além do relacionamento relativo à Oferta, até a data deste Prospecto não mantemos com o Barclays e/ou sociedades de seu conglomerado econômico (“Grupo Barclays”) relacionamento comercial. Em tal contexto, o Barclays e/ou o Grupo Barclays pode prestar à Companhia e/ou seu acionista e/ou a qualquer subsidiária serviços relacionados a aplicações financeiras, ofertas de valores mobiliários, prestação de garantias, operações de tesouraria, derivativos, trading e operações de crédito.

O Barclays e/ou o Grupo Barclays poderão manter em posição proprietária ou em nome de clientes ações ou outros títulos de emissão da OSX Brasil S.A.

Os integrantes do Grupo Barclays poderão celebrar, no exterior, operações de derivativos de Ações com seus clientes. Os integrantes do Grupo Barclays poderão adquirir Ações na Oferta como forma de proteção (*hedge*) para essas operações. Essas operações poderão afetar a demanda, preço ou outros termos da Oferta.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao Barclays cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação.

Relacionamento entre Nós e o HSBC

Na data deste Prospecto, além do relacionamento relativo à Oferta, mantemos relacionamento comercial com o HSBC e/ou com sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico. Tal relacionamento envolve, atualmente, operações eventuais de câmbio e um empréstimo através da OSX 1 Leasing B.V. de US\$175.000.000,00, com taxa de Libor + 2,25% a.a., e vencimento em 12 de novembro de 2010, perfazendo um prazo total de 1 ano.

Exceto pelo disposto acima, nós não possuímos qualquer outro relacionamento com o HSBC e/ou outras sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico. Poderemos, no futuro, contratar com o HSBC ou sociedades de seu conglomerado econômico operações financeiras usuais necessárias à condução de nossas atividades. Nos últimos 12 meses, o HSBC não participou de nenhuma oferta de títulos e valores mobiliários de emissão da Companhia por meio de sua asset management. Exceto pela remuneração prevista em “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outra a ser paga por nós ao HSBC cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação. Não há quaisquer títulos ou obrigações com o HSBC concedendo direito de subscrição de ações representativas do nosso capital social.

Não há qualquer conflito de interesse referente à atuação do HSBC como instituição intermediária da Oferta. HSBC Bank Plc. e/ou suas afiliadas poderão celebrar, no exterior, a pedido de seus clientes, operações com derivativos, tendo as Ações da Oferta como ativo de referência, de acordo com as quais se comprometerão a pagar a seus clientes a taxa de retorno das Ações da Oferta, contra o recebimento de taxas de juros fixas ou flutuantes (operações com total return *swap*). HSBC Bank Plc e/ou suas afiliadas poderão adquirir Ações da Oferta como forma de proteção para essas operações. Tais operações poderão influenciar a demanda e o preço das Ações da Oferta, sem, contudo, gerar demanda artificial durante a Oferta.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao HSBC cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação.

Relacionamento entre Nós e o Banco Votorantim

Além do relacionamento relativo à Oferta, até a data deste Prospecto não possuímos relacionamento com o Banco Votorantim e/ou suas subsidiárias. Poderemos, no futuro, contratar o Banco Votorantim ou sociedades de seu conglomerado econômico para a realização de operações financeiras usuais, incluindo, entre outras, investimentos, emissões de valores mobiliários, prestação de serviços de banco de investimento, formador de mercado, crédito, consultoria financeira ou quaisquer outras operações financeiras necessárias à condução das nossas atividades.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao Banco Votorantim cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação.

Relacionamento entre Nós e a XP

Além do relacionamento relativo à Oferta, até a data deste Prospecto não mantemos com a XP e/ou sociedades de seu conglomerado econômico relações comerciais relevantes com a Companhia, porém, no futuro, poderemos contratar a XP para nos assessorar em quaisquer outras operações necessárias para a condução de nossas atividades.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós a XP cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação.

Instituição Financeira Escrituradora das Ações

A instituição financeira contratada para prestação de serviços de escrituração das Ações e custódia das nossas Ações é o Itaú Corretora de Valores S.A.

Informações Complementares

Os Coordenadores da Oferta recomendam aos investidores, antes de tomar qualquer decisão de investimento relativa à Oferta, a consultarem este Prospecto. A leitura deste Prospecto possibilita aos investidores uma análise detalhada dos termos e condições da Oferta e dos riscos a ela inerentes.

Para a obtenção de maiores informações sobre a Oferta, bem como cópias do Contrato de Distribuição, do Contrato de Estabilização e dos demais documentos relativos à Oferta, os investidores interessados deverão dirigir-se à CVM, nos seguintes endereços: (i) Rua Sete de Setembro, 111, 5º andar, Rio de Janeiro – RJ, tel.: (21) 3233-8686; ou (ii) Rua Cincinato Braga, n.º 340, São Paulo – SP, tel.: (11) 2146-2000, ou contatar as Instituições Participantes da Oferta, nos endereços indicados abaixo:

Instituições Participantes da Oferta

Coordenadores da Oferta

Coordenador Líder

Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A.

Av. Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.064, 12º, 13º e 14º (parte) andares

São Paulo, SP

At.: Allan Libman

Tel.: (0xx11) 3841-6800

Fax: (0xx11) 3841-6912

E-mail: allan.libman@credit-suisse.com

<http://br.credit-suisse.com/ofertas>

Itaú BBA

Banco Itaú BBA S.A.

Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.400, 5º andar

São Paulo, SP

At.: Sr. Fernando Iunes

Tel.: (0xx11) 3708-8000

Fax: (0xx11) 3708-8107

E-mail: ffiunes@itaubba.com.br

<http://www.itaubba.com.br/portugues/atividades/prospectos.asp>

Bradesco BBI

Banco Bradesco BBI S.A.
Avenida Paulista, n.º 1.450, 8º andar
São Paulo, SP
At.: Sr. Bruno Boetger
Tel.: (0xx11) 2178-4800
Fax: (0xx11) 2178-4880
E-mail: boetger@bradescobbi.com.br
<http://www.bradescobbi.com.br/ofertaspublicas>

BTG Pactual

Banco BTG Pactual S.A.
Avenida Brigadeiro Faria Lima n.º 3.729, 9º andar
São Paulo, SP
At: Sr. Fábio Nazari
Tel.: (00x11) 3383-2000
<http://www.btgpactual.com/home/pt/capitalmarkets.aspx>

Morgan Stanley

Banco Morgan Stanley S.A.
Avenida Brigadeiro Faria Lima n.º 3.600, 6º andar e 7º andar (parte)
São Paulo, SP
At: Sr. Daniel Goldberg e/ou Srta. Domenica Noronha
Tel.: (00x11) 3048-6000
<http://www.morganstanley.com.br/prospectos>

Coordenadores Contratados**Barclays**

Banco Barclays S.A.
Praça Professor José Lannes n.º 40, 5º andar
São Paulo, SP
At: Sr. Marcus Peixoto
Tel.: (00x11) 5509-3374
<https://live.barcap.com/publiccp/ECM/br.html>

HSBC

HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.
Avenida Brigadeiro Faria Lima n.º 3.064, 2º andar
São Paulo, SP
At: Sr. Eduardo Rangel
Tel.: (00x11) 3847-9740
<http://www.hsbc.com.br/1/2/portal/pt/para-sua-empresa/investimento/acoes/ofertas-publicas>

Banco Votorantim

Banco Votorantim S.A.
Avenida das Nações Unidas n.º 14.171, 18º andar – Torre A
São Paulo, SP
At: Sr. Roberto Roma
Tel.: (00x11) 5171-2612
<http://www.bancovotorantim.com.br/ofertaspublicas>

XP

XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.
Avenida Borges de Medeiros n.º 633, sala 508, Leblon
Rio de Janeiro, RJ
At: Sr. Henrique de Loyola Rodrigues Alves
Tel.: (00x11) 3526 -1300
<http://www.xpi.com.br>

Corretoras

Informações das Corretoras participantes da Oferta, conforme indicadas no Aviso ao Mercado. Informações adicionais sobre as Corretoras poderão ser obtidas no *website* da BM&FBOVESPA (www.bmfbovespa.com.br).

OPERAÇÕES VINCULADAS À OFERTA

Coordenador Líder

Não existem empréstimos em aberto concedidos pelo Coordenador Líder à Companhia, seus Acionistas ou sociedades controladas pela Companhia, vinculados à presente Oferta.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao Coordenador Líder cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação, exceção feita a eventuais ganhos decorrentes das atividades de estabilização das nossas ações, nos termos do Contrato de Estabilização.

O Credit Suisse Securities (Europe) Limited e/ou suas afiliadas podem celebrar, no exterior, operações de derivativos de Ações com seus clientes. O Credit Suisse Securities (Europe) Limited e/ou suas afiliadas poderão adquirir Ações na Oferta como forma de proteção (*hedge*) para essas operações. Essas operações poderão afetar a demanda, preço ou outros termos da Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações Sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e o Coordenador Líder”, na página 44 deste Prospecto.

Itaú BBA

Além do relacionamento decorrente da Oferta, na data deste Prospecto o Itaú BBA e/ou outras sociedades de seu conglomerado econômico mantêm relacionamento comercial com a Companhia que consiste em um (i) empréstimo em moeda nacional com a OSX Brasil S.A. no valor de R\$26.472.000,00, com vencimento em 28 de Junho de 2010 e taxa de juros de CDI + 0,64% ao ano; (ii) empréstimo em moeda estrangeira com a OSX GmbH no valor de US\$9 milhões, com vencimento em 28 de junho de 2010 e taxa de juros de Libor + 1,00% ao ano, somado à variação do dólar; e (iii) empréstimo em moeda estrangeira com a OSX GmbH no valor de US\$43 milhões, com vencimento em 28 de junho de 2010 e taxa de juros de Libor + 1,10% ao ano, somada à variação do dólar; e (iv) empréstimo em moeda nacional com a Companhia no valor de R\$23.500.000,00, com vencimento em 28 de junho de 2010 e taxa de juros de 100% do CDI + 0,8% ao ano. Adicionalmente, o Itaú BBA e sociedades do seu grupo econômico mantêm amplo relacionamento com sociedades do grupo da OSX, que incluem a emissão de cartas de crédito, operações de repasse de recursos externos, operações de *project finance*, fiança, repasse de recursos do BNDES e operações de derivativo, serviços de *cash management* e aplicações financeiras.

Exceto pela remuneração prevista na Seção “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outro valor a ser pago por nós ao Itaú BBA cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação, exceção feita a eventuais ganhos decorrentes das atividades de estabilização das nossas ações, nos termos do Contrato de Estabilização.

O Itaú BBA e/ou suas afiliadas poderão celebrar, no exterior, a pedido de seus clientes, operações com derivativos, tendo as Ações como ativo de referência, de acordo com as quais se comprometerão a pagar a seus clientes a taxa de retorno das Ações, contra o recebimento de taxas de juros fixas ou flutuantes (operações com *total return swap*). O Itaú BBA e/ou suas afiliadas poderão adquirir Ações como forma de proteção para essas operações. Tais operações poderão influenciar a demanda e o preço das Ações, sem, contudo, gerar demanda artificial durante a Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações Sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e o Itaú BBA”, na página 44 deste Prospecto.

Banco Bradesco BBI S.A.

Além do relacionamento referente à Oferta, na data deste Prospecto mantemos relacionamento comercial com o Banco Bradesco S.A., controlador do Bradesco BBI, e/ou sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico.

O nosso relacionamento comercial com o Banco Bradesco S.A. e sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico inclui: (i) contrato de empréstimo de capital de giro em moeda estrangeira no valor de US\$175 milhões em 13 de novembro de 2009, com vencimento em 08 de novembro de 2010, tendo como tomador a empresa Centennial Asset Ltd. e sendo posteriormente cedido para a OSX 1 Leasing BV (Holanda) em 28 de dezembro de 2009. A operação está garantida com ações de emissão da OGX pertencentes à CAMF; (ii) manutenção de conta corrente, atualmente, sem movimentação; e (iii) cartão de crédito corporativo com o valor utilizado, em 19 de fevereiro de 2010, de R\$1.246,00.

O relacionamento comercial de nossa acionista EBX Investimentos Ltda. com o Banco Bradesco S.A. inclui, atualmente: (i) manutenção de conta corrente, a qual apresenta saldo médio de R\$911.365,00; (ii) cartão de crédito corporativo com o valor utilizado, em 19 de fevereiro de 2010, de R\$30.392,00; e (iii) 2 (duas) fianças bancárias com valores de R\$46.782,00 e R\$49.570,00 e vencimento em 11 de janeiro de 2011 e 19 de abril de 2011, respectivamente.

Até a data deste Prospecto, além do disposto acima e do relacionamento referente à Oferta, não possuíamos qualquer outro relacionamento com o Bradesco BBI. Poderemos, no futuro, contratar o Bradesco BBI ou sociedades de seu conglomerado econômico para a realização de operações financeiras usuais, incluindo, entre outras, investimentos, emissões de valores mobiliários, prestação de serviços de banco de investimento, formador de mercado, crédito, consultoria financeira ou quaisquer outras operações financeiras necessárias à condução das nossas atividades.

Não há qualquer conflito de interesse referente à atuação do Bradesco BBI como instituição intermediária da Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações Sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e o Bradesco BBI”, na página 44 deste Prospecto.

Banco BTG Pactual S.A.

Não existem empréstimos em aberto concedidos pelo BTG Pactual à Companhia, seus Acionistas ou sociedades controladas pela Companhia, vinculados à presente Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e o BTG Pactual”, na página 45 deste Prospecto.

Banco Morgan Stanley S.A.

Não existem empréstimos em aberto concedidos pelo Morgan Stanley à Companhia, seus Acionistas ou sociedades controladas pela Companhia, vinculados à presente Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e o Morgan Stanley”, na página 45 deste Prospecto.

Coordenadores Contratados

Banco Barclays S.A.

Não existem empréstimos em aberto concedidos pelo Barclays à Companhia, seus Acionistas ou sociedades controladas pela Companhia, vinculados à presente Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e o Barclays”, na página 46 deste Prospecto.

HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.

Na data deste Prospecto, além do relacionamento relativo à Oferta, mantemos relacionamento comercial com o HSBC e/ou com sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico. Tal relacionamento envolve, atualmente, operações eventuais de câmbio e um empréstimo através da OSX 1 Leasing B.V. de USD175.000.000,00, com taxa de Libor + 2,25% a.a., e vencimento em 12 de novembro de 2010, perfazendo um prazo total de 1 ano.

Exceto pelo disposto acima, nós não possuímos qualquer outro relacionamento com o HSBC e/ou outras sociedades pertencentes ao seu conglomerado econômico. Poderemos, no futuro, contratar com o HSBC ou sociedades de seu conglomerado econômico operações financeiras usuais necessárias à condução de nossas atividades. Nos últimos 12 meses, o HSBC não participou de nenhuma oferta de títulos e valores mobiliários de emissão da Companhia por meio de sua *asset management*. Exceto pela remuneração prevista em “Custos de Distribuição” na página 34 deste Prospecto, não há qualquer outra a ser paga por nós ao HSBC cujo cálculo esteja relacionado ao Preço por Ação. Não há quaisquer títulos ou obrigações com o HSBC concedendo direito de subscrição de ações representativas do nosso capital social.

Não há qualquer conflito de interesse referente à atuação do HSBC como instituição intermediária da Oferta. HSBC Bank Plc. e/ou suas afiliadas poderão celebrar, no exterior, a pedido de seus clientes, operações com derivativos, tendo as Ações da Oferta como ativo de referência, de acordo com as quais se comprometerão a pagar a seus clientes a taxa de retorno das Ações da Oferta, contra o recebimento de taxas de juros fixas ou flutuantes (operações com total return *swap*). HSBC Bank Plc e/ou suas afiliadas poderão adquirir Ações da Oferta como forma de proteção para essas operações. Tais operações poderão influenciar a demanda e o preço das Ações da Oferta, sem, contudo, gerar demanda artificial durante a Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e o HSBC”, na página 46 deste Prospecto.

Banco Votorantim

Não existem empréstimos em aberto concedidos pelo Banco Votorantim à Companhia, seus Acionistas ou sociedades controladas pela Companhia, vinculados à presente Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e o Banco Votorantim”, na página 46 deste Prospecto.

XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.

Não existem empréstimos em aberto concedidos pela XP à Companhia, seus Acionistas ou sociedades controladas pela Companhia, vinculados à presente Oferta.

Para mais informações sobre outras operações envolvendo a Companhia e as Instituições Participantes da Oferta, vide a seção “Informações sobre a Oferta – Relacionamento entre Nós e a XP”, na página 47 deste Prospecto.

APRESENTAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES INTERMEDIÁRIAS

Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A.

Fundado em 1856, a estratégia do Credit Suisse é atuar no mercado com uma estrutura de negócios integrada e centrada no cliente. O Credit Suisse oferece aos seus clientes uma completa linha de produtos e serviços por meio de suas três divisões principais de negócios: Private Banking, Banco de Investimentos e Asset Management. O Credit Suisse procura estabelecer parcerias de longo prazo e desenvolver soluções financeiras inovadoras para atender às necessidades de seus clientes.

O Credit Suisse está presente em mais de 50 países com mais de 46 mil funcionários de aproximadamente 100 diferentes nacionalidades. As ações de emissão do Credit Suisse Group (CSGN) são negociadas na Suíça (SWX) e na forma de American Depositary Shares (CS) em Nova York (NYSE). Os ratings de longo prazo do Credit Suisse Group são: Moody's Aa2, Standard & Poor's A+, Fitch Ratings AA-.

Em 1998, o Banco de Investimentos Garantia S.A., líder entre os bancos de investimento no Brasil, foi adquirido pelo Credit Suisse First Boston. Em 16 de janeiro de 2006, as operações globais do Credit Suisse foram unificadas sob uma mesma marca, e a razão social do CSFB passou a ser Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A.

A solidez do Banco no Brasil é refletida na classificação de crédito de AAA (bra) em Moeda Nacional - Longo Prazo, atribuída em abril de 2009 pela Fitch Ratings, agência independente de classificação de risco.

O Credit Suisse atua no Brasil com operações de crédito, emissão de ações e títulos, abertura de capital (IPO), fusões e aquisições de empresas (M&A), corretagem, tesouraria, private banking e administração de recursos de terceiros. O objetivo do Credit Suisse é ser o banco preferencial dos melhores empresários, empresas e investidores do Brasil.

Em 1º de novembro de 2007, o Credit Suisse concretizou sua associação com a Hedging-Griffo, adquirindo participação majoritária na referida empresa. Essa associação foi um passo importante para consolidar a estratégia do Credit Suisse de prover soluções integradas, solidificando sua posição entre os grandes bancos do País.

Na área de investment banking, o Credit Suisse tem vasto conhecimento local e experiência significativa em fusões e aquisições, emissão de ações e instrumentos de dívida, mantendo a liderança consolidada nessa área no Brasil.

- Líder no *Ranking* de Emissão de Ações do Brasil de 2005 a 2007 e 2º lugar em 2008, de acordo com Securities Data Co.;
- Líder no *Ranking* de Oferta Pública Inicial (IPO) do Brasil de 2005 a 2008, de acordo com Securities Data Co.; e
- Líder no *Ranking* de Fusões e Aquisições do Brasil de 2006 a 2008, de acordo com Securities Data Co.

O Credit Suisse foi eleito Eleito “Best Investment Bank in Latin América” (Revista Latin Finance, fevereiro de 2008) pelo quarto ano consecutivo e “Best M&A house” (2008). Também foi eleito em 2008 o melhor banco de investimentos dos últimos 20 anos pela LatinFinance Magazine.

O banco também desempenhou papel de liderança em duas transações às quais a revista se referiu como as “Melhores Operações” das últimas 2 décadas. São elas a aquisição da Inco pela Vale S.A. por US\$19,2 bilhões em 2006 – financiada pela oferta de títulos internacionais da Vale S.A. de US\$3,75 bilhões em duas tranches e por uma oferta local em Reais, ambas lideradas pelo Credit Suisse – e o IPO da BOVESPA em 2007, no valor de US\$3,2 bilhões.

O Credit Suisse conquistou esses prêmios logo após ter sido eleito pela LatinFinance como o “Melhor Banco de Investimentos”, “Best Bond House” e “Best Equity House” na América Latina em 2007 (o 3º ano consecutivo em que o Credit Suisse obteve o título de “Melhor Banco de Investimentos” e 2ª vez consecutiva “Best Equity House”).

Além dos prêmios concedidos à instituição, o Banco foi aclamado pelas posições de destaque que ocupou na premiação “Deals do Ano” da LatinFinance em 2007, incluindo o IPO da Bovespa de US\$3,2 bilhões, eleito a “Melhor Emissão de Ações Primárias”, a oferta de US\$1,0 bilhões para Usiminas, eleita a “Melhor Oferta Follow-On”.

O Credit Suisse é líder também em corretagem, mercado no qual movimentou US\$130,9 bilhões em 2008, segundo a BM&FBOVESPA.

Além disso, no que tange a responsabilidade cultural e social, ao longo de 2008 e em 2009, o Credit Suisse e suas subsidiárias direcionaram e continuarão direcionando recursos para projetos culturais e sociais. Destacam-se, entre os projetos e instituições apoiados, a Osesp (Orquestra Sinfônica do Estado de São Paulo), a OSB (Orquestra Sinfônica Brasileira), a Pinacoteca do Estado de São Paulo, o Museu de Arte Moderna de São Paulo, a Sociedade Cultura Artística e a TUCCA (Associação para Crianças e Adolescentes com Câncer).

O suporte a essas iniciativas apoia-se na convicção de que o Credit Suisse deve participar de ações que contribuam tanto para o retorno a seus acionistas, clientes e funcionários quanto para o desenvolvimento cultural e social do Brasil.

Banco Itaú BBA S.A.

Histórico do Itaú BBA

O Itaú BBA é o banco de atacado do conglomerado Itaú Unibanco. Com trajetória marcada por associações bem-sucedidas e visão para oferecer os melhores produtos e serviços para empresas, o Itaú BBA é resultado da fusão dos bancos BBA e das áreas corporate do Itaú e Unibanco – União de Bancos Brasileiros S.A. Em 31 de dezembro de 2008, o Itaú BBA apresentou os seguintes resultados: os ativos de R\$130,3 bilhões, patrimônio líquido de R\$5,9 bilhões e lucro líquido de R\$411 milhões.

A história do Itaú BBA começa com o BBA Creditanstalt, fundado em 1988 em São Paulo, por Fernão Bracher e Antonio Beltran, em parceria com o Bank Austria Creditanstalt. A atuação do banco estava voltada para operações financeiras bancárias, com características de atacado, e destaque para underwriting, *hedge*, crédito e câmbio.

Em 1991, foi a única instituição brasileira a coordenar o consórcio de bancos estrangeiros para investimentos no programa de privatização de empresas estatais. Ainda no mesmo ano, recebeu autorização do Banco Central para operar subsidiária em Bahamas e atender demanda de clientes na Área Internacional.

Em 1994, assinou acordo de cooperação com a administradora de recursos Paribas Capital. No ano seguinte, juntou-se ao Capital Group, de Los Angeles, para formar a administradora de fundos BBA Capital. Adquiriu a Financiadora Mappin e criou a Fináustria, especializada em financiamento de veículos. Nessa época, já contava com sucursais em Campinas, Rio de Janeiro, Porto Alegre e Belo Horizonte.

Em 2001, o BBA tem novo parceiro de negócios, em razão da compra do Creditanstalt pelo grupo alemão HVB. No ano seguinte, a associação com o Grupo Icatu fez surgir duas empresas: a BBA Icatu Corretora e a BBA Icatu Investimentos.

No final de 2002, ocorreu a associação com o Banco Itaú S.A., surgindo assim uma nova instituição: o Itaú BBA. Com gestão autônoma para conduzir todos os negócios de clientes corporate e banco de investimento do grupo, passa a contar com a base sólida de capital e liquidez do Itaú e a especialização e destacada atuação do BBA no segmento de atacado.

Em 2005, o Itaú BBA ampliou as atividades de banco de investimentos e rapidamente consolidou como um importante player de mercado em fusões e aquisições, equities e fixed income local. A partir de 2008, iniciou expansão de suas atividades em fixed income internacional e produtos estruturados.

Em 2009, o Banco Central do Brasil aprovou a associação entre o Itaú e o Unibanco. O Itaú BBA uniu-se com a área corporate do Unibanco, e ainda concentrou as atividades de tesouraria institucional do grupo, tendo como desafio ser o melhor banco de atacado, investimento e tesouraria da América Latina.

Atividade de Investment Banking do Itaú BBA

A área de investment banking do Itaú BBA oferece assessoria a clientes corporativos e investidores na estruturação de produtos de banco de investimento, incluindo renda variável, renda fixa e fusões e aquisições.

Em renda variável, o Itaú BBA oferece serviços para estruturação de ofertas públicas primárias e secundárias de ações e de american depositary receipts, ofertas públicas para aquisição e permuta de ações, além de assessoria na condução de processos de reestruturação societária de companhias abertas e trocas de participações acionárias. A condução das operações é realizada em conjunto com a Itaú Corretora, que tem relacionamento com investidores domésticos e internacionais e possui reconhecida e premiada estrutura independente de pesquisa. Em 2008, o Itaú BBA atuou como coordenador e bookrunner em ofertas públicas iniciais e subsequentes que totalizaram US\$19,6 bilhões, fechando o ano em primeiro lugar entre os principais bancos de investimentos do país.

No segmento de renda fixa, o Itaú BBA conta com equipe dedicada para prover aos clientes diversos produtos no mercado doméstico e internacional, tais como: notas promissórias, debêntures, commercial papers, fixed e floating rate notes, fundos de investimento em direitos creditórios (FIDC) e certificados de recebíveis imobiliários (CRI). De acordo com o ranking ANBID, o Itaú BBA foi classificado em primeiro lugar nos rankings 2008 de distribuição e origemação de operações em renda fixa e securitização. As participações de mercado somaram, respectivamente, 46% e 43%.

Com equipe especializada, a área de fusões e aquisições do Itaú BBA oferece aos clientes estruturas e soluções eficientes para assessoria, coordenação, execução e negociação de aquisições, desinvestimentos, fusões e reestruturações societárias. A área detém acesso amplo e privilegiado a investidores estratégicos e financeiros para assessorar clientes na viabilização de movimentos societários. De acordo com o ranking de fusões e aquisições da Thomson Finance, com base no volume de operações realizadas em 2008, o Itaú BBA ficou em terceiro lugar, com um total de 24 operações, totalizando um volume de US\$35,9 bilhões.

Adicionalmente, o Itaú BBA, nos últimos dois anos, foi considerado o melhor Banco de Investimento no Brasil, pela revista Global Finance, publicação americana especializada em análises sobre empresas e instituições financeiras dos cinco continentes.

Banco Bradesco BBI S.A.

O Bradesco BBI opera nas áreas de banco de investimento, destacando operações de mercado de capitais, fusões e aquisições, financiamento de projetos e operações estruturadas, além de contar com corretora de valores mobiliários, private banking e asset management. Além do mercado local, o Bradesco BBI também atua no mercado internacional, originando e estruturando operações com investidores estrangeiros.

O desempenho do Bradesco BBI na área de banco de investimento tem os seguintes destaques:

- Líder em operações de reestruturações societárias/OPAs (Ranking ANBIMA de Anúncio, em número e volume de transações) e Líder no ranking de Fechamento em número de operações de Fusões e Aquisições, de acordo com a ANBIMA, em dezembro de 2009;
- Segunda posição em operações de renda variável por valor (distribuição) segundo o ranking ANBIMA publicado em janeiro de 2010 (referente ao ano de 2009). O Bradesco BBI foi coordenador líder e joint bookrunner da maior oferta pública inicial de ações da história do Brasil: o IPO da Companhia Brasileira de Meios de Pagamento – Visanet, que totalizou R\$8,4 bilhões e foi joint bookrunner de mais 9 ofertas públicas de ações em 2009 que totalizaram, em conjunto com Visanet, aproximadamente R\$15,7 bilhões. Em 2008, atuou como joint bookrunner na oferta pública de emissão de ações da Companhia Vale do Rio Doce, no valor de R\$19,4 bilhões e como Co-Lead na oferta da Visa Inc., no valor de US\$19,7 bilhões. O Bradesco BBI também atuou como coordenador líder no IPO da Bolsa de Mercadorias e Futuros do Brasil – BM&F, no valor de R\$6,0 bilhões, em outubro de 2007, entre outras.

- Terceiro em operações de renda fixa no mercado doméstico de acordo com o ranking de Originação ANBIMA publicado em janeiro de 2010 (referente ao ano de 2009), com participação de mercado de 20,5% e volume de R\$9,9 bilhões; e
- Em 2009, atuou como assessor e estruturador financeiro para importantes projetos de diferentes setores da economia, dentre os quais se destacam os projetos Usina Jataí – investimento greenfield da Cosan, com capacidade de moagem de 4 milhões de toneladas/ano de cana-de-açúcar – e no financiamento de longo prazo para as usinas hidrelétricas do Complexo Madeira (Santo Antônio e Jirau), cujo volume agregado de recursos de terceiros superou R\$13,0 bilhões.

Ademais, o Bradesco, controlador do Bradesco BBI, é atualmente um dos maiores bancos do setor privado (não controlado pelo Governo) no Brasil, em termos de total de ativos, e está presente em praticamente todos os municípios do Brasil. O Bradesco mantém uma rede de atendimento alicerçada em modernos padrões de eficiência e tecnologia, que possibilita oferecer a seus 20,9 milhões de correntistas comodidade e segurança. Clientes e usuários têm a disposição 44.632 pontos de atendimento, entre eles, 6.015 agências e 6.067 unidades do Banco Postal. No 4º trimestre de 2009, o Lucro Líquido anual foi de R\$8,0 bilhões, o Patrimônio Líquido foi de R\$41,7 bilhões e os Ativos Totalizaram R\$506,2 bilhões.

Banco BTG Pactual S.A.

O Banco Pactual S.A. foi fundado em 1983 como uma distribuidora de títulos e valores mobiliários. Em 2006, o UBS A.G., instituição global de serviços financeiros, e o Banco Pactual S.A. associaram-se para criar o Banco UBS Pactual S.A. Em 2009, o Banco UBS Pactual S.A. foi adquirido pelo grupo BTG *Investments*, formando o BTG Pactual. O BTG Pactual tem como foco principal as áreas de pesquisa, finanças corporativas, mercado de capitais, fusões e aquisições, *wealth management*, *asset management* e *sales and trading* (vendas e negociação). No Brasil, possui escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre e Recife. Possui, ainda, escritórios em Londres, Nova York e Hong Kong.

Na área de *wealth management*, o BTG Pactual oferece uma ampla seleção de serviços personalizados, que variam desde a *asset management* a planejamento de finanças corporativas.

Na área de *investment banking*, o BTG Pactual presta serviços para diversos clientes em todo o mundo, incluindo empresas, governos, *hedge funds*, patrocinadores financeiros, empresas de *private equity*, bancos, corretoras e gestores de ativos. Oferece consultoria especializada, excelente execução, produtos inovadores e acesso abrangente aos mercados de capitais mundiais.

O BTG Pactual também oferece serviços de *sales and trading* (vendas e negociação) em renda fixa, ações e câmbio na América Latina, tanto em mercados locais quanto internacionais. Os especialistas em produtos, setores e países oferecem consultoria e execução de Fusões e Aquisições de primeira linha, e o departamento de pesquisa (research) na América Latina tem obtido o primeiro lugar nos últimos sete anos (Institutional Investor 2002-2008).

Na área de *asset management*, as estratégias de investimento são desenhadas para clientes institucionais, clientes private, empresas e parceiros de distribuição.

Banco Morgan Stanley S.A.

O Morgan Stanley é uma, entidade constituída de acordo com as leis de Delaware, Estados Unidos, com sede em Nova Iorque, Estados Unidos, fundado como banco de investimento em 1935. Em meados de 1971 ingressou no mercado de *sales & trading*, e estabeleceu uma área dedicada a fusões e aquisições. Em 1984, o Morgan Stanley passou a oferecer o serviço de corretagem prime.

Em 1986, abriu seu capital no New York Stock Exchange NYSE. Em 1997, uniu-se com a Dean Witter, Discover & Co., originando umas das empresas globais líderes no mercado de securities, *asset management* e *credit services*. Em 2008, tornou-se um bank holding company e estabeleceu uma aliança estratégica com o Mitsubishi UFJ Group.

Em 2009, formou uma joint venture com Smith Barney, combinando seus negócios de wealth management. Atualmente o Morgan Stanley atua nas áreas de (i) institucional securities que engloba serviços de captação de recursos; de assessoria financeira, incluindo fusões e aquisições, reestruturações, real estate e project finance; empréstimos corporativos; assim como atividades de venda, negociação, financiamento e formação de mercado em valores mobiliários de renda fixa e variável, e produtos relacionados, incluindo câmbio e commodities; (ii) *global wealth management* que engloba serviços de corretagem e assessoria em investimento; planejamento financeiro; crédito e produtos de financiamento; gestão de caixa; e serviços fiduciários; e (iii) asset management englobando produtos e serviços globais em investimentos em renda variável, renda fixa, e investimentos alternativos; incluindo fundos de *hedge*, fundos de fundos, e *merchant banking*, por meio de mais de 50 escritórios estrategicamente posicionados ao redor do globo. Em 31 de dezembro de 2009, o Morgan Stanley apresentou um patrimônio líquido de US\$49.670 milhões e ativos totais no valor de US\$773.420 milhões.

Em 1997, Morgan Stanley estabeleceu um escritório permanente no Brasil em São Paulo e em 2001 fortaleceu sua posição no País ao constituir o Banco Morgan Stanley S.A. e a Morgan Stanley Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A. O Banco Morgan Stanley S.A. é um banco múltiplo devidamente autorizado pelo Banco Central do Brasil com carteiras comercial, de investimento e câmbio. O Banco Morgan Stanley S.A. é uma subsidiária indiretamente controlada pelo Morgan Stanley. Atualmente o Banco Morgan Stanley S.A. desenvolve principalmente as atividades de banco de investimento, renda variável, renda fixa e câmbio no Brasil.

Banco Barclays S.A.

O Banco Barclays S.A. (BBSA) pertence ao Grupo Barclays, fundado há mais de 300 anos na Inglaterra. Atuando no Brasil desde 1973, o BBSA oferece uma ampla gama de produtos financeiros para clientes corporativos. O BBSA está presente no ramo de bancos de investimento, oferecendo serviços de emissão de dívida, emissão de ações e fusões e aquisições, obtenção de capital, empréstimos e transações auxiliares inerentes às transações comerciais, incluindo investimento, *swaps*, opções e futuros, transações de câmbio, gestora de ativos.

A divisão global de banco de investimentos do Grupo Barclays chama-se Barclays Capital. O Barclays Capital fornece grandes corporações, governo e clientes institucionais com uma gama de soluções para conselho estratégico, financiamento e gerenciamento de risco. Hoje, ela conta com o apoio de uma estrutura sólida e consolidada após a aquisição das operações norte americanas da Lehman Brothers em 2008. A adição da Lehman trouxe ao Barclays uma ampla e bem estabelecida base de clientes, contando com uma forte presença no mercado de banco de investimentos nos EUA e grande complementaridade com os serviços oferecidos pelo Barclays, principalmente nas áreas de renda variável, fusões e aquisições e *equity research*.

O Grupo Barclays é um provedor de serviços financeiros globais, engajado como banco de varejo e banco comercial, cartões de crédito, *investment banking*, gestora de patrimônios e gestora de investimentos no mundo todo. O banco está presente em 60 países, em todos os continentes e com mais de 157 mil funcionários pelo mundo. O banco possui 27 milhões de clientes e faturou no ano de 2008 £28 bilhões, estando entre as maiores instituições financeiras do mundo.

HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.

A HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A. é subsidiária integral do HSBC Bank Brasil S.A., que por sua vez é controlado pela HSBC Holdings PLC. Fundada em 1865 e sediada em Londres, a HSBC Holdings PLC é uma das maiores organizações de serviços financeiros e bancários do mundo, em termos de ativos e capitalização de mercado, de acordo com a Bloomberg. A rede internacional do Grupo HSBC é composta por 8.500 escritórios em 86 países e territórios na Europa, Ásia-Pacífico, Américas, Oriente Médio e África.

O Grupo HSBC emprega 315 mil colaboradores e atende mais de 100 milhões de clientes. Com ações cotadas nas Bolsas de Londres, Hong Kong, Nova Iorque, Paris e Bermuda, a HSBC Holdings plc tem mais de 200 mil acionistas em cerca de cem países e territórios.

Por meio de uma rede global, interligada por tecnologia de ponta, o HSBC oferece a seus clientes uma ampla gama de serviços financeiros: Banco de Varejo, Banco Comercial, Investment Banking; Private Banking; Trade Services; Cash Management; Tesouraria e Mercado de Capitais; Seguros e Previdência; Empréstimos e Financiamentos; Fundos de Pensão e Investimentos.

Na área de Investment Banking o HSBC atuou como bookrunner em mais de 250 ofertas de ações desde 2005, captando cerca de US\$157 bilhões, conforme dados da DEALOGIC. Nos últimos 12 meses, o HSBC liderou mais de 40 Ofertas nos EUA, Europa, Oriente Médio e Ásia, captando cerca de US\$45 bilhões, conforme dados da DEALOGIC. O HSBC ganhou diversos prêmios no setor nos últimos dois anos, entre eles:

- Melhor Banco Global – Revista Euromoney Awards for Excellence, julho de 2009;
- Melhor Banco em Mercados Emergentes e Oriente Médio (The Banker, 2008);
- Banco mais sólido do mundo – Revista The Banker, julho de 2008;
- Empresa mais ética do mundo – Covalence Ethical Ranking, fevereiro de 2009;
- Marca mais valiosa do setor financeiro (US\$35,4 bilhões) – Brand Finance 2008 e 2009, publicados pela revista The Banker em fevereiro de 2008 e 2009, respectivamente;
- Maior empresa do planeta – Revista Forbes, abril de 2008;
- Um dos 3 melhores Private Banks do mundo – Revista Euromoney, 2008;
- Premiações em fundos de Investimentos – Exame, Valor Investe e Isto É Dinheiro – 2008;
- 10 Melhores empresas em Cidadania Corporativa – Revista Gestão & RH, abril de 2008; e
- Prêmio ÉPOCA de Mudanças Climáticas – Editora Globo, dezembro de 2008.

A carteira atual do HSBC Bank Brasil é de aproximadamente 2,9 milhões de clientes Pessoa Física e 312 mil clientes Pessoa Jurídica. O banco está presente em 565 municípios brasileiros, com 933 agências, 457 postos de atendimento bancários, 949 postos de atendimento eletrônicos e 2.000 ambientes de auto-atendimento, com 5.153 caixas automáticos.

No primeiro semestre de 2009, o HSBC Bank Brasil apresentou lucro antes dos impostos de R\$469,0 milhões e uma posição de R\$39,1 bilhões em empréstimos concedidos.

Banco Votorantim

O Banco Votorantim iniciou suas atividades em 31 de agosto de 1988 como uma distribuidora de títulos e valores mobiliários, sob a razão social Baltar Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda., mais tarde alterada para Votorantim DTVM. O sucesso inicial da Votorantim DTVM motivou sua transformação em banco múltiplo, autorizada pelo Banco Central em 7 de agosto de 1991, após sua transformação em sociedade anônima em 25 de fevereiro de 1991.

Originalmente criado para ser o braço financeiro do grupo Votorantim, o Banco Votorantim passou a desenvolver ativamente sua carteira de clientes fora do grupo Votorantim a partir de 1991, quando adquiriu o status de banco múltiplo. Procurando atender às necessidades de sua seleta clientela, expandiu suas operações, prestando seus serviços a diversos clientes, pessoas físicas ou jurídicas, pertencentes ou não ao grupo Votorantim.

Em 11 de setembro de 2009, o Banco Central aprovou a aquisição de participação acionária do Banco Votorantim pelo Banco do Brasil S.A nos termos do fato relevante divulgado em 9 de janeiro de 2009, conforme comunicado ao mercado publicado em 14 de setembro de 2009. Com a aprovação, o Banco do Brasil S.A passa a deter participação equivalente a 49,99% do capital votante e 50% do capital social. Essa parceria atenderá aos anseios do Banco do Brasil S.A de consolidar e ampliar sua atuação em mercados como o de financiamento ao consumo, em especial o de financiamento a veículos e o crédito concedido fora do ambiente bancário.

Além dos serviços de banco comercial e de investimento, prestados diretamente a grandes clientes de elevado conceito e posição relevante em sua área de atuação, o Banco Votorantim atua em operações de varejo (financiamento e crédito ao consumidor) por meio da BV Financeira S.A. e BV Leasing Ltda, suas subsidiárias, na gestão de fundos de investimento, com a Votorantim Asset Management DTVM Ltda, e como corretora de valores mobiliários, com a Votorantim Corretora CTVM Ltda. O Banco Votorantim tem sua sede na Cidade de São Paulo e filiais em importantes centros como Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba, Campinas, Ribeirão Preto, Joinville, Caxias do Sul e Nassau (Bahamas) e um escritório de representação localizado em Londres. Além disso, em 16 de agosto de 2006 foi autorizado o funcionamento do Banco Votorantim Securities Inc, que passou a atuar como broker dealer em Nova Iorque.

Atividade de Investment Banking do Banco Votorantim:

Na área de investment banking, o Banco Votorantim presta serviços para clientes corporativos e investidores, oferecendo assessoria especializada e produtos inovadores com acesso abrangente aos mercados de capitais.

Em renda variável, o Banco Votorantim oferece serviços para estruturação de ofertas públicas primárias e secundárias de ações, além de ofertas públicas para aquisição e permuta de ações. Para contribuir com o sucesso das ofertas, a Votorantim Corretora CTVM Ltda. possui excelência na distribuição devido ao amplo acesso e prestação de serviços aos vários grupos de investidores, além de possuir a área de pesquisa (research) que faz a análise independente de várias empresas de diversos setores da economia.

Em renda fixa, o Banco Votorantim assessoria diversos clientes na captação de recursos no mercado local e internacional, através de operações de debêntures, notas promissórias, securitizações e bonds. Devido à forte atuação local, o Banco Votorantim atualmente ocupa a 4ª colocação no ranking de origem de emissões de longo prazo e a 2ª colocação no ranking de distribuição, ambos divulgados pela ANBIMA, data-base dezembro de 2009.

Em fusões e aquisições o Banco Votorantim possui uma equipe especializada em oferecer aos seus clientes assessoria em transações de compra e venda de participações acionárias, associações estratégicas e reestruturações societárias, bem como emissões de laudos de avaliação/fairness opinion. O Banco Votorantim ocupou em 2009 a 9ª posição no ranking de anúncio de operações de fusões e aquisições (valor) divulgado pela ANBIMA.

XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.

Fundada em 2001, a XP proporciona o acesso dos seus clientes a uma gama de produtos e serviços financeiros em um único provedor, por meio das suas principais divisões de negócio: *Trading, Asset Management, Corporate Finance*, Seguros e Educação Financeira.

A XP sustenta seu crescimento com base na educação financeira, tendo capacitado mais de 150.000 pessoas, e no acesso facilitado do investidor ao mercado, por meio de seus 30 escritórios e 100 escritórios afiliados e mais de 1.000 assessores de investimentos.

Como resultado de sua estratégia, atualmente, a XP é reconhecida pela presença no varejo, sendo líder nesse segmento e, ainda, é líder no ranking geral das corretoras do País em 2010, segundo a BM&FBOVESPA.

A XP está entre as 25 companhias vencedoras do prêmio “As Empresas Mais Inovadoras do Brasil em 2009”, promovido pela revista Época Negócios, em parceria com o Fórum de Inovação da FGV-Eaesp, sendo a única corretora premiada.

Em março de 2009, a XP foi certificada como a marca mais lembrada e umas das preferidas, na categoria Corretora de Valores, no Estudo Marcas de Quem Decide, edição 11 anos, realizado pelo Jornal do Comércio e Instituto Qualidata.

A XP, ainda, integra o ranking das 25 melhores empresas para se trabalhar no estado do Rio de Janeiro, segundo pesquisa realizada em 2009 pelo Great Place to Work Institute (GTW), em parceria com a Associação Brasileira de Recursos Humanos (ABRH-RJ).

A XP participa ativamente do mercado de renda variável. Entre as últimas ofertas em que atuou como corretora consorciada, destacam-se: CETIP, Direcional, Marfrig, Energias do Brasil, Iguatemi, Cyrela, CCR, Santander, Brookfield e Tivit.

A XP também possui um papel de destaque no mercado secundário, ativando a demanda por meio de operações de derivativos e trading. Vale destacar, também, o Programa XP Empresas, pelo qual atinge investidores institucionais e de varejo, proporcionando a elevação da negociação dos ativos trabalhados pelo Programa no mercado secundário.

IDENTIFICAÇÃO DE ADMINISTRADORES, CONSULTORES E AUDITORES

Companhia

OSX Brasil S.A.

Praia do Flamengo, n.º 66, 1.401 (parte)

Flamengo, Rio de Janeiro - RJ

22210-903

At.: Sr. Luiz Rodolfo Landim Machado

Diretor Presidente e de Relações com Investidores

Tel.: (21) 2555-6100

Fax: (21) 2555-4079

E-mail: ri@osx.com.br

Coordenadores da Oferta

Coordenador Líder

Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A.

Av. Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.064, 12º, 13º e 14º (parte) andares

São Paulo, SP

At.: Allan Libman

Tel.: (0xx11) 3841-6800

Fax: (0xx11) 3841-6912

E-mail: allan.libman@credit-suisse.com

Itaú BBA

Banco Itaú BBA S.A.

Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.400, 5º andar

São Paulo, SP

At.: Sr. Fernando Fontes Iunes

Tel.: (0xx11) 3708-8000

Fax: (0xx11) 3708-8107

E-mail: ffiunes@itaubba.com.br

Bradesco BBI

Banco Bradesco BBI S.A.

Avenida Paulista, n.º 1.450, 8º andar

São Paulo, SP

At.: Sr. Bruno Boetger

Tel.: (0xx11) 2178-4800

Fax: (0xx11) 2178-4880

BTG Pactual

Banco BTG Pactual S.A.

Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.729, 9º andar

São Paulo, SP

At: Sr. Fábio Nazari

Tel.: (00x11) 3383-2000

Morgan Stanley

Banco Morgan Stanley S.A.

Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.600, 6º e 7º andares (parte)

São Paulo, SP

At: Sr. Daniel Goldberg e/ou Srta. Domenica Noronha

Tel.: (00x11) 3048-6000

Coordenadores Contratados

Barclays

Banco Barclays S.A.
Praça Professor José Lannes, n.º 40, 5º andar
São Paulo, SP
At: Sr. Marcus Peixoto
Tel.: (00x11) 5509-3374

HSBC

HSBC Corretora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.
Avenida Brigadeiro Faria Lima, n.º 3.064, 2º andar
São Paulo, SP
At: Sr. Eduardo Rangel
Tel.: (00x11) 3847-9740

Banco Votorantim

Banco Votorantim S.A.
Avenida das Nações Unidas n.º 14.171, 18º andar – Torre A
São Paulo, SP
At: Sr. Roberto Roma
Tel.: (00x11) 5171-2612

XP

XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A.
Avenida Borges de Medeiros n.º 633, sala 508, Leblon
Rio de Janeiro, RJ
At: Sr. Henrique de Loyola Rodrigues Alves
Tel.: (00x11) 3526-1300

Consultores Legais da Companhia

Em Direito Brasileiro

Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados

Al. Joaquim Eugênio de Lima, n.º 447
São Paulo, SP
Tel.: (11) 3147-7600
Fax: (11) 3147-7770
At.: Sr. Carlos Barbosa Mello

Em Direito Norte-Americano

Davis Polk & Wardwell LLP

450 Lexington Avenue
New York, NY 10017 - USA
Tel.: (1 212) 450-4000
Fax: (1 212) 450-3428
At.: Sr. Manuel Garciadiaz

Consultores Legais do Coordenador Líder

Em Direito Brasileiro

Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados

Av. Brigadeiro Faria Lima n.º 3.144, 11º andar
São Paulo, SP, 01451-000
Tel.: (11) 3150-7000
Fax: (11) 3150-7071
At.: Sr. Daniel de Miranda Facó

Em Direito Norte-Americano

White & Case LLP

Alameda Santos n.º 1940, 3º andar
São Paulo, SP, 01418-200
Tel.: (11) 3147-5600
Fax: (11) 3147-5611
At.: Sr. Donald E. Baker

Audidores Independentes da Companhia para o Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2009

KPMG Auditores Independentes

Avenida Almirante Barroso, n.º 52, 4º andar
Rio de Janeiro, RJ
Tel.: (21) 3515-9400
Fax: (21) 3515-9000
At.: Sr. Manoel Fernandes Rodrigues de Sousa

Audidores Independentes da Companhia para o Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2008

ACAL Consultoria e Auditoria SS

Avenida Rio Branco, n.º 181, sala 1801
Rio de Janeiro, RJ
Tel.: (21) 2532-7325
Fax: (21) 2532-7325
At.: Sr. Gelson José Amaro

Declarações da Companhia e do Coordenador Líder, nos Termos do Artigo 56 da Instrução CVM 400

As declarações da Companhia e do Coordenador Líder, nos termos do artigo 56 da Instrução CVM 400, encontram-se anexas ao presente Prospecto, nas páginas 481 e 484.

INFORMAÇÕES CADASTRAIS DA COMPANHIA

Identificação da Companhia	A OSX Brasil S.A. é uma sociedade por ações, inscrita no CNPJ/MF sob n.º 09.112.685/0001-32, com seus atos constitutivos arquivados na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro - JUCERJA sob o NIRE 33.3.0028401-0.
Registro na CVM	A OSX encontra-se registrada na CVM sob o n.º 21342 desde 26 de fevereiro de 2008.
Sede	Praia do Flamengo n.º 66, sala 1.401 (parte), Flamengo, Rio de Janeiro – RJ, CEP 22210-903.
Prazo de Duração	A OSX tem prazo de duração indeterminado.
Diretoria de Relações com Investidores	Luiz Rodolfo Landim Machado Praia do Flamengo, n.º 66, sala 1.401 (parte) Flamengo, Rio de Janeiro – RJ CEP 22210-093 Tel.: (21) 2555-6100 Fax: (21) 2555-4079 e-mail: ri@osx.com.br
Escriturador	Itaú Corretora de Valores S.A.
Listagem das Ações	Em 26 de fevereiro de 2010, foi celebrado o Contrato de Participação no Novo Mercado com a BM&FBOVESPA. As ações ordinárias de emissão da Companhia serão listadas no segmento do Novo Mercado da BM&FBOVESPA, no qual serão negociadas sob o código “OSXB3”, 1 dia útil após a publicação do Anúncio de Início.
Auditores Independentes	Para as demonstrações financeiras relativas ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2009, KPMG Auditores Independentes. Para as demonstrações financeiras relativas ao exercício encerrado em 31 de dezembro de 2008, ACAL Consultoria e Auditoria SS.
Jornais no qual Divulga Informações	As informações referentes à OSX são divulgadas no Diário Mercantil e no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro.
Informações Adicionais	Quaisquer informações ou esclarecimentos adicionais sobre a Companhia e a Oferta poderão ser obtidos junto: (i) à Companhia, em sua sede social; (ii) aos Coordenadores da Oferta nos endereços indicados neste Prospecto ou nos seus respectivos <i>websites</i> ; (iii) à BM&FBOVESPA, na Rua XV de Novembro, n.º 275, na cidade de São Paulo, no Estado de São Paulo, ou em seu <i>website</i> : www.bmfbovespa.com.br ; ou (iv) à CVM, Rua Sete de Setembro, n.º 111, 5º andar, na cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, e na Rua Cincinato Braga, n.º 340, 2º, 3º e 4º andares, na cidade de São Paulo, no Estado de São Paulo, ou em seu <i>website</i> : www.cvm.gov.br .

APRESENTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES FINANCEIRAS E OUTRAS INFORMAÇÕES

Apresentação das Informações Financeiras

As demonstrações financeiras individuais e consolidadas foram elaboradas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, as quais abrangem a legislação societária, os Pronunciamentos, as Orientações e as Interpretações emitidas pelo CPC e as normas emitidas pela CVM.

Apesar de terem sido preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e de terem sido auditadas por nossos auditores independentes de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil, tais informações não são necessariamente indicadores dos resultados que podem ser esperados para o exercício social corrente ou para qualquer outro período, e devem ser lidas e analisadas em conjunto com as seções “Apresentação das Informações Financeiras e Outras Informações” e “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, respectivamente, nas páginas 65 e 95 deste Prospecto.

Tendo em vista que não iniciamos operações que gerem receitas, acreditamos que as informações financeiras contidas neste Prospecto não são indicativas, nem constituem parâmetros de comparação em relação ao perfil financeiro que esperamos possuir após o início de nossas operações.

Tendo em vista a fase pré-operacional das nossas controladas, nosso resultado consolidado é representado basicamente por gastos que não são relacionados a projetos em andamento e/ou que não estão diretamente associados a benefícios futuros.

Não incluímos neste Prospecto as demonstrações financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2007, porque fomos constituídos em outubro de 2007 e inicialmente possuíamos objeto social materialmente diferente do atual. Adicionalmente, também durante o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008, possuíamos outra estrutura societária e objeto social materialmente distinto do objeto social sob o qual os nossos negócios são atualmente conduzidos. Para informações adicionais, veja a seção “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, na página 95 deste Prospecto.

Mudança de Práticas Contábeis

Dentro do processo de convergência das Práticas Contábeis Adotadas no Brasil para o IFRS, diversos pronunciamentos, interpretações e orientações foram emitidos durante o ano de 2009 com aplicação mandatória para os exercícios encerrados a partir de dezembro de 2010 e para as demonstrações financeiras de 2009 a serem divulgadas em conjunto com as demonstrações de 2010 para fins de comparação.

Estamos em processo de avaliação dos potenciais efeitos relativos a esses pronunciamentos, interpretações e orientações, os quais poderão ter impacto relevantes nas demonstrações financeiras relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2009 a serem apresentadas comparativamente às demonstrações financeiras relativas ao exercício a findar-se em 31 de dezembro de 2010, bem como sobre os próximos exercícios.

As demonstrações financeiras consolidadas do próximo exercício serão elaboradas conforme o CPC 37 – Adoção Inicial das Normas Internacionais de Contabilidade, conforme Instrução CVM 457, de 13 de julho de 2007.

Participação no Mercado e Outras Informações

Obtivemos os dados estatísticos e as informações acerca dos mercados nos quais operamos através de relatórios preparados por empresas de consultoria independentes, órgãos governamentais e publicações setoriais em geral. Apesar de nós e o Coordenador Líder acreditarmos que as fontes de tais informações são confiáveis, tais dados estatísticos, informações e dados de mercado não foram objeto de qualquer verificação independente e, portanto, não podemos garantir sua completude ou precisão. Nenhuma informação contida neste Prospecto deve ser interpretada como uma previsão de mercado.

Projeções Financeiras

Os investidores devem observar que as projeções contidas no presente Prospecto refletem a nossa análise acerca da nossa produção, desembolsos de capital, despesas operacionais, receitas e retornos futuros baseados em uma série de premissas (veja abaixo, nesta seção, o item “Fatores que Afetam nossas Projeções”). Embora acreditemos que tais premissas são razoáveis, a razoabilidade de tais premissas não foi examinada e atestada de forma independente, salvo na extensão indicada na seção “Resumo dos Estudos de Viabilidade e Outras Informações”, na página 108 deste Prospecto. Muitas das premissas também estão relacionadas a fatores comerciais, políticos e econômicos cuja futura materialização acreditamos ser possível no Brasil e em outras regiões produtoras de petróleo e gás natural, e no seu potencial impacto sobre nossas atividades. Nenhuma garantia é dada no sentido de que tais premissas sejam corretas ou venham a se materializar no futuro.

Embora acreditemos que as projeções contidas neste Prospecto estejam baseadas em premissas razoáveis, os investidores devem estar cientes de que tais projeções estão sujeitas a diversos riscos e incertezas, e podem ser substancialmente diferentes dos resultados efetivos.

Não pretendemos atualizar ou rever as projeções de forma a refletir circunstâncias verificadas após a data deste Prospecto. Tais projeções não constituem garantia do nosso desempenho futuro. Os Estudos de Viabilidade anexos ao presente Prospecto não compreendem todas as informações que possam ser importantes para uma decisão de investimento. Em vista de tais incertezas, os investidores não devem se basear nestas projeções para tomar a sua decisão de investimento, devendo analisar cuidadosamente as informações incluídas neste Prospecto, inclusive as nossas demonstrações financeiras e notas explicativas relacionadas.

Fatores que Afetam nossas Projeções

As projeções incluídas neste Prospecto foram elaboradas com base em diversas premissas e a nossa capacidade de atingir os resultados esperados depende, de certa forma, da materialização de tais premissas. Embora acreditemos que tais premissas são razoáveis, a razoabilidade de tais premissas não foi examinada e atestada de forma independente, salvo na extensão indicada na seção “Resumo dos Estudos de Viabilidade e Outras Informações”, na página 108 deste Prospecto.

Diversas das premissas também estão relacionadas a fatores econômicos que provavelmente ocorrerão futuramente no Brasil e seu potencial impacto sobre os nossos negócios, bem como os fatores econômicos que provavelmente deverão ocorrer ou continuar a ocorrer no mercado brasileiro de petróleo e gás natural. Não podemos garantir que as premissas econômicas são precisas ou que refletem com precisão as projeções futuras. Os investidores devem conduzir as suas próprias investigações e fazer suas próprias análises das projeções incluídas neste Prospecto.

Não podemos garantir que as nossas operações futuras não serão materialmente afetadas no futuro por questões de natureza política, ambiental ou outras, muitas das quais estão fora do nosso controle. Nossas estimativas acerca da nossa capacidade de produção e geração de receitas são inerentemente incertas.

Demais Informações Financeiras e Operacionais

Alguns números constantes do presente Prospecto podem não representar totais exatos em virtude de arredondamentos efetuados. Assim sendo, os resultados totais constantes de algumas tabelas presentes neste Prospecto podem não corresponder ao resultado exato da soma dos números que os precedem.

Demonstrações Financeiras Consolidadas

As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia foram preparadas em conformidade com os princípios de consolidação estabelecidos pela legislação societária brasileira e de acordo com a Instrução da CVM n.º 247, de 27 de março de 1996, e incluem as demonstrações financeiras da Companhia e de suas controladas.

Comparativo Anual

A análise comparativa entre os exercícios findos em 31 de dezembro de 2009 e 2008 está prejudicada dado que: (i) em 31 de dezembro de 2008, não possuíamos a estrutura societária hoje existente bem como o modelo de operação atual; e (ii) foram feitas no decorrer do terceiro trimestre de 2009 alterações que envolvem a mudança da nossa denominação social e nosso foco de atuação, de forma que passamos a visar investimentos no setor da indústria naval, equipamentos e serviços da indústria de petróleo.

Para a implementação da reestruturação acima, os seguintes eventos ocorreram:

- Alteração da denominação social para OSX Brasil S.A., em 06 de outubro de 2009;
- Em 22 de outubro de 2009, aquisição de participação acionária correspondente a totalidade do capital social da BVSARANTATRIA Beteiligungsverwaltung GmbH, a qual passou a ser denominada OSX GmbH;
- Em 30 de outubro de 2009, cisão parcial e alteração do objeto social da companhia, de modo a adequá-lo as atividades a serem desenvolvidas pela Companhia;
- Em 22 de novembro de 2009, constituição da OSX Leasing, cuja totalidade das ações é detida pela OSX GmbH;
- Conferência ao nosso capital social das quotas da OSX Estaleiros, por meio da qual o controle da OSX Estaleiros passou à Companhia, em 25 de novembro de 2009;
- Constituição da OSX Serviços, em 25 de novembro de 2009; e
- Em 23 de dezembro de 2009, constituição da OSX 1 BV, cuja totalidade das ações é detida pela OSX Leasing.

Em 31 de dezembro de 2008, a Companhia não apresentou demonstrações financeiras consolidadas dado que não possuía o controle da investida, MMX Corumbá, naquela data. Desta forma, as demonstrações financeiras para o exercício findo em 31 de dezembro de 2009 não são comparáveis com as demonstrações apresentadas pela Companhia em 31 de dezembro de 2008.

As demonstrações financeiras consolidadas incluem as informações da OSX Brasil e suas controladas a seguir relacionadas:

	Porcentagem de participação em 31 de dezembro de 2009
Controladas diretas:	
OSX Estaleiros.....	99,99%
OSX Serviços.....	99,99%
OSX GmbH	100,00%
Controladas indiretas:	
OSX Leasing.....	100,00%
OSX 1 BV.....	100,00%

As políticas contábeis foram aplicadas de maneira uniforme em todas as empresas consolidadas e são consistentes com aquelas utilizadas no exercício anterior.

Descrição dos Principais Procedimentos de Consolidação

- Eliminação dos saldos das contas de ativos e passivos entre as empresas consolidadas;
- Eliminação dos saldos das contas de investimentos e correspondentes participações no capital e lucros acumulados das empresas controladas; e
- Destaque do valor da participação dos acionistas não controladores nas demonstrações financeiras consolidadas.

CONSIDERAÇÕES SOBRE ESTIMATIVAS E PERSPECTIVAS SOBRE O FUTURO

Este Prospecto, assim como os Estudos de Viabilidade anexos, contém estimativas e perspectivas para o futuro, principalmente nas seções “Sumário da Companhia”, “Fatores de Risco”, “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, “Resumo dos Estudos de Viabilidade e Outras Informações”, “Visão Geral do Setor” e “Atividades da Companhia” nas páginas 14, 70, 95, 108, 120 e 146, respectivamente, deste Prospecto.

As estimativas e perspectivas para o futuro têm por embasamento, em grande parte, expectativas atuais e projeções sobre eventos futuros e tendências financeiras que afetam ou podem afetar os nossos negócios e operações. Embora acreditemos que essas considerações sobre estimativas e perspectivas futuras sejam baseadas em assunções razoáveis, elas estão sujeitas a diversos riscos e incertezas e são elaboradas levando em consideração as informações atualmente disponíveis para nós. Muitos fatores importantes, além dos fatores discutidos neste Prospecto, podem impactar adversamente os nossos resultados tais como previstos nas estimativas e perspectivas sobre o futuro. Tais fatores incluem, entre outros, os seguintes:

- nossa capacidade de iniciar nossas atividades;
- nossa capacidade de obter as licenças e autorizações necessárias para as nossas operações;
- dispêndios de capital projetados e dirigidos, bem como outros custos, obrigações e receitas;
- regulamentação governamental atual e futura da indústria naval e da indústria de petróleo e gás natural, incluindo a regulamentação de conteúdo local;
- mudanças nas leis ambientais;
- concorrência;
- inflação, desvalorização e valorização do real e flutuações das taxas de juros;
- operações militares, atos terroristas, guerras ou embargos;
- capacidade para obter financiamentos;
- o custo e a disponibilidade da cobertura de seguro adequada; e
- outros fatores apresentados na seção “Fatores de Risco”, na página 70 deste Prospecto.

As palavras “acredita”, “pode”, “poderá”, “deverá”, “visa”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera” e outras palavras similares têm por objetivo identificar estimativas e perspectivas para o futuro. As considerações sobre estimativas e perspectivas para o futuro incluem informações atinentes a resultados e projeções, estratégia, planos de financiamentos, posição concorrencial, ambiente do setor, oportunidades de crescimento potenciais, os efeitos de regulamentação futura e os efeitos da concorrência. Tais estimativas e perspectivas para o futuro referem-se apenas à data em que foram expressas, sendo que nem nós, nem o Coordenador Líder, nem os agentes internacionais assumimos a obrigação de atualizar publicamente ou revisar quaisquer dessas estimativas em razão da ocorrência de nova informação, eventos futuros ou de quaisquer outros fatores. Em vista dos riscos e incertezas aqui descritos, as estimativas e perspectivas para o futuro constantes neste Prospecto podem não vir a se concretizar, muitas das quais estão além da nossa capacidade de controle ou previsão. Tendo em vista estas limitações, os investidores não devem tomar suas decisões de investimento exclusivamente com base nas estimativas e perspectivas para o futuro contidas neste Prospecto.

Estudos de Viabilidade da Companhia

Os Estudos de Viabilidade anexos a este Prospecto foram preparados com base na legislação brasileira e não seguem as regulamentações de quaisquer outras bolsas de valores. A nossa administração acredita que os Estudos de Viabilidade foram preparados em bases razoáveis, refletindo, atualmente, as melhores estimativas e julgamentos disponíveis, e apresentam, de acordo com o seu melhor conhecimento e opinião, a expectativa do plano de ação da Companhia. Entretanto, estas informações não são fatos e não se deve considerá-las como sendo necessariamente indicativas de resultados futuros. Os leitores deste Prospecto são advertidos para não colocar indevidas esperanças nas informações financeiras projetadas.

Nem a KPMG nem qualquer outro auditor independente, nem os Coordenadores da Oferta ou os Agentes de Colocação Internacional, compilaram, examinaram ou adotaram quaisquer procedimentos com respeito às informações financeiras projetadas usadas para preparar os Estudos de Viabilidade, nem expressaram sua opinião ou emitiram qualquer outra forma da declaração sobre tais informações ou a possibilidade de as mesmas se concretizarem, e não assumem nenhuma responsabilidade por, e negam qualquer associação, com estas informações financeiras projetadas.

Os relatórios de auditoria da KPMG aqui incluídos relacionam-se, exclusivamente, às nossas informações financeiras históricas. Os relatórios não se estendem às informações financeiras projetadas e não devem ser lidos de forma diferente.

FATORES DE RISCO

O investimento em nossas Ações é especulativo e envolve um grau significativo de risco. O investidor deve considerar cuidadosamente os riscos e as incertezas descritas abaixo, bem como as demais informações contidas neste Prospecto antes de investir em nossas Ações. Os riscos descritos abaixo não são os únicos que enfrentaremos ou aos quais estão sujeitos investimentos no Brasil. Nosso negócio, nossa situação financeira futura, resultados operacionais futuros, fluxo de caixa, liquidez e/ou operações futuras podem ser afetados adversa e significativamente por quaisquer desses riscos. Outros riscos que atualmente não são de nosso conhecimento ou os quais julgamos ser irrelevantes também poderão afetar nosso negócio e o preço de nossas Ações Ordinárias. Este Prospecto também inclui estimativas e projeções que envolvem riscos e incertezas. Nossos resultados podem diferir significativamente daqueles anteriormente projetados em decorrência de determinados fatores, incluindo os riscos aos quais estamos expostos, conforme descritos abaixo e em outras seções deste Prospecto.

Riscos Relativos ao Nosso Setor

Nosso negócio dependerá das atividades de exploração, desenvolvimento e produção offshore do setor de petróleo e gás natural no Brasil, o qual é afetado, significativamente, dentre outros fatores, pela volatilidade de preços do petróleo e gás natural. A queda desses preços poderá reduzir a demanda por nossos serviços e afetar adversamente nosso negócio.

Uma vez operacional, nosso negócio dependerá significativamente do nível de atividade do setor de petróleo e gás natural no Brasil, particularmente da disposição das companhias de petróleo e gás natural em investir em operações de exploração, desenvolvimento e produção *offshore*. O nível de investimento depende em geral dos preços futuros do petróleo e gás natural, os quais são influenciados por diversos fatores que afetam o fornecimento e a demanda por petróleo e gás natural, incluindo, entre outros:

- condições econômicas no Brasil e em outros países;
- demanda por óleo e gás;
- condições econômicas e políticas no Oriente Médio e em outras regiões produtoras de petróleo;
- disponibilidade de crédito, preços e tendências gerais;
- ações adotadas pela OPEP;
- níveis de produção dos países que não fazem parte da OPEP;
- disponibilidade e descoberta de novas reservas de petróleo e gás natural nas áreas marítimas brasileiras;
- custo da exploração *offshore*, produção e transporte do petróleo e gás natural;
- capacidade das empresas de petróleo e gás de gerar recursos ou de outra forma obter capital externo para as operações de exploração, desenvolvimento e produção;
- prazos de concessão dos blocos de exploração no Brasil e em outros países;
- avanços tecnológicos que afetam a exploração, a produção, o transporte e o consumo de energia;
- condições climáticas;
- regulamentações ambientais ou governamentais;
- políticas fiscais;

- políticas adotadas por diversos governos relativas à exploração e ao desenvolvimento das reservas de petróleo e gás natural; e
- o ambiente militar e político mundial, incertezas ou instabilidades resultantes do aumento ou de hostilidades acionais ou outras crises no Oriente Médio e em outras regiões produtoras de petróleo e gás natural ou outros atos de terrorismo nos Estados Unidos ou em outros países.

Preços mais baixos do petróleo e gás natural, ou estimativas acerca da redução dos preços, poderão fazer com que as empresas exploradoras e produtoras de petróleo e gás natural cancelem ou reduzam seus programas de perfuração, ou, ainda, reduzam seus níveis de investimento para as atividades de E&P. Adicionalmente, existem diversos outros fatores que podem afetar as decisões de investimento, incluindo atividades de explorações mal-sucedidas. Na medida em que os preços do petróleo e gás diminuem e/ou a exploração e produção sejam reduzidas pelas Companhias de E&P, a demanda pelos serviços que pretendemos oferecer pode diminuir, causando um impacto adverso relevante em nossas atividades.

A deterioração do ambiente favorável de mercado, incluindo alteração das políticas de conteúdo local e de incentivos fiscais, poderia causar uma redução na alocação de capital por parte de nossos clientes nos produtos e serviços brasileiros, o que poderia afetar adversamente nossos resultados operacionais futuros.

A política de conteúdo local tem historicamente exigido que aproximadamente 70% dos investimentos em bens de capital de companhias de E&P no Brasil sejam contratados com prestadores de serviços e produtores locais. Inicialmente um fator voluntário nas licitações, a exigência de conteúdo local tornou-se um critério de qualificação na avaliação das ofertas para os blocos de exploração nos leilões da ANP. As descobertas recentes de petróleo e gás natural na área do pré-sal provocaram debates entre as autoridades públicas, investidores, imprensa e a sociedade brasileira acerca da necessidade de se implementarem mudanças na regulamentação do setor de petróleo e gás natural no Brasil. Em 31 de agosto de 2009, o governo brasileiro apresentou quatro projetos de lei que estabelecem um novo regime jurídico para a exploração da área do pré-sal. Os quatro projetos de lei foram submetidos ao Congresso para análise e não podemos determinar em que medida tais alterações irão afetar o atual sistema de concessões de exploração concedidas pela ANP. Atualmente, a exigência de conteúdo local mínimo para a construção de plataformas *offshore* favorece as companhias brasileiras similares à nossa em relação à competição internacional. Caso tal exigência de conteúdo local seja eliminada, fortes concorrentes do setor, como Cingapura, China e Coreia do Sul, poderiam aumentar seus esforços de venda no Brasil sem o desenvolvimento de uma plataforma de produção local, e nosso negócio poderia ser adversamente afetado pela participação de mercado e/ou margens reduzidas.

Adicionalmente, as leis e regulamentações brasileiras vigentes na data deste Prospecto são estabelecidas para incentivar a expansão do setor de petróleo e gás natural, incluindo: (i) REPETRO, regime aduaneiro especial que permite a importação de bens destinados às atividades de pesquisa e lavra de petróleo e gás natural com suspensão dos tributos federais; (ii) O Fundo de Marinha Mercante, ou FMM, um fundo de natureza contábil da União Federal cujos recursos, dentre outras finalidades, são disponibilizados sob a forma de linhas de financiamento com condições favoráveis, visando a fomentar atividades de construção e modernização dos estaleiros nacionais e (iii) o FGCN, que garante parte do risco de crédito do financiador, facilitando, dessa forma, a obtenção de financiamento. A MP 462, posteriormente convertida na Lei n.º 12.058, estendeu os benefícios do FGCN para o financiamento de embarcações especializadas do tipo navio ou plataforma flutuante semi-submersível, destinadas às operações de exploração, perfuração e completação petrolíferas e as relacionadas ao desenvolvimento da E&P de petróleo e gás natural oriundas de reservas localizadas no mar territorial brasileiro, bem como autorizou o Governo Federal a destinar até R\$5,0 bilhões do orçamento federal para o financiamento do FGCN.

Caso tais incentivos e proteções venham a ser alterados ou cancelados pelo Governo Federal, nossa capacidade de gerar receitas poderá ser comprometida, resultando em efeitos adversos significativos sobre nossa Companhia.

As reservas de petróleo na área do pré-sal podem ser menores do que as estimativas ou a sua extração pode ser tecnológica ou economicamente inviável.

O volume real do petróleo a ser extraído das áreas do pré-sal não pode ser atualmente determinado. Existe grande incerteza acerca dos tamanhos das reservas, da curva de produção e do grau API. Adicionalmente, há dúvidas acerca da capacidade das tecnologias existentes para a exploração do petróleo e gás natural na área do pré-sal a custos razoáveis. Um dos pontos cruciais é a estabilidade dos poços devido à porosidade da área do pré-sal. A incerteza quanto aos recursos potenciais, aliada à dificuldade da extração do petróleo da área do pré-sal devido à potencial inviabilidade tecnológica ou aos altos custos poderiam resultar em níveis abaixo do esperado em termos de produção no futuro, o que poderia reduzir a demanda por navios e serviços de O&M. A demanda abaixo do esperado pelos navios e serviços poderia ter um efeito adverso significativo nos resultados de nosso negócio.

Nossa Companhia pretende conduzir operações sujeitas a riscos ambientais.

Todas as nossas operações estão sujeitas a leis e regulamentações ambientais federais, estaduais e municipais. As regulamentações atuais são constantemente revisadas por diversos órgãos ambientais, ao passo que novas regulamentações estão sendo estudadas e implementadas. A modificação das leis ou normas existentes ou a adoção de novas leis ou normas limitando as atividades de E&P poderiam aumentar nossos custos operacionais, atrasar a implementação de nosso plano de negócios e limitar significativamente nossas oportunidades futuras. Adicionalmente, o não cumprimento de tais leis e regulamentos pode sujeitar o infrator a sanções administrativas e criminais, adicionalmente à obrigação de reparar ou indenizar os danos causados ao meio ambiente e a terceiros afetados. As leis ambientais brasileiras adotam um regime rígido em relação à responsabilidade civil, que implica em responsabilidade independente de culpa ou dolo. Adicionalmente, de acordo com as leis e regulamentações ambientais brasileiras, existe a possibilidade de desconsideração da personalidade jurídica para garantir recursos financeiros suficientes para as partes que buscam recuperar os danos causados ao meio ambiente. Na medida em que estamos sujeitos a responsabilidades ambientais, o pagamento de tais sanções ou dos custos que podemos incorrer para reverter os danos ambientais poderia de outra forma reduzir os recursos financeiros disponíveis à nossa Companhia ou poderia representar um efeito adverso significativo sobre nosso negócio. Caso não sejamos capazes de evitar ou reverter completamente os danos ao meio ambiente, de obter ou renovar qualquer licença ou certificado ambiental necessário para nossas futuras instalações e operações, poderemos ser obrigados a suspender nossas atividades ou adotar medidas para complementar a reparação ambiental. A exposição potencial pode ser significativa e poderá ter um efeito adverso significativo sobre nosso negócio.

A forte concorrência em nosso setor poderá reduzir nossa rentabilidade futura e enfraquecer nossa situação financeira.

Atualmente, não enfrentamos concorrência direta com outro prestador de soluções completas e integradas operando no mercado brasileiro de construção naval e serviços de E&P. No entanto, estimamos a entrada de novos concorrentes em decorrência das recentes descobertas na área do pré-sal e devido aos incentivos governamentais para o desenvolvimento do setor. Dessa forma, esperamos operar no futuro em um ambiente altamente competitivo. Estimamos concorrer em termos de preço, qualidade dos serviços prestados e disponibilidade de equipamentos de E&P. Mudanças significativas nos incentivos para concentração de investimentos para a exploração e desenvolvimento pelo setor de E&P no Brasil, conforme determinado pela ANP na promoção da política de conteúdo local como critério de qualificação na avaliação das propostas para blocos de exploração nos leilões da ANP, poderão aumentar nossa concorrência no futuro antes que sejamos capazes de obter níveis de produtividade globais. Essa concorrência poderá nos forçar a reduzir os preços de nossos equipamentos e taxas de afretamento, o que poderia impactar negativamente nossas receitas e rentabilidade. Caso não sejamos capazes de enfrentar tal concorrência, nossa rentabilidade poderá ser reduzida, representando um efeito adverso sobre nossos negócios.

Os riscos inerentes a nossas operações futuras, incluindo acidentes de grande porte ou perdas casuais, bem como os limites da nossa cobertura de seguro, poderão expor nossa Companhia a custos potencialmente significativos e afetar consideravelmente o desempenho de nossas operações futuras.

Nossos negócios estão sujeitos a prejuízos inerentes à construção e ao afretamento de equipamentos de E&P. Nossas instalações podem sofrer acidentes de grande porte, ou sujeitarem-se a eventos inesperados, como explosões, incêndios, desastres naturais, eventos da natureza ou interrupções de transporte. Qualquer parada ou interrupção de uma instalação, no futuro, poderia ter impacto negativo na prestação de nossos serviços de O&M e, conseqüentemente, nas receitas advindas desses serviços, o que poderia afetar significativamente nossos resultados operacionais futuros e nossa situação financeira futura.

Adicionalmente, a fabricação de estruturas de aço de grande porte envolve riscos operacionais que podem causar danos pessoais ou até mesmo morte, danos graves ou destruição de propriedades e equipamentos, poluição ou danos ambientais e suspensão das operações. A falha em tais estruturas durante e depois da instalação pode resultar em danos e estragos similares. Os danos resultantes de tais ocorrências podem causar ações judiciais com demandas significativas. O afretamento de nossas Unidades de E&P e a prestação de nossos serviços de O&M também podem resultar em diversos e significativos riscos, como riscos de colisão com outros navios ou estruturas, naufrágios, incêndios e outros sinistros marítimos, os quais poderiam causar ações de indenização significativas contra nossa Companhia, suas subsidiárias e terceiros.

Além disso, operadores de perfuração marítima estão sujeitas a perigos relacionados a operações marinhas, inclusive naufrágio, encalhamento, colisão e perdas ou danos causados pelo clima. Nossos negócios também podem causar danos ao meio ambiente, principalmente em virtude de derramamento de óleo ou grandes incêndios. Também podemos estar sujeitos a ações de indenização por companhias de petróleo e gás natural ou outras partes.

Podemos não ser capazes de obter seguro para todos os riscos envolvidos em nossas operações futuras devido à falta de cobertura disponível no mercado ou a custos significativos relativos a tais coberturas. Em relação ao segmento de construção de navios, esperamos fornecer seguro para: risco de engenharia, propriedade e responsabilidade civil. Em relação à nossa unidade de afretamento esperamos providenciar seguro contra incêndio e riscos marítimos típicos, incluindo riscos de guerra (em valores ao menos equivalentes ao custo de reposição), proteção e indenização, incluindo riscos de poluição, perdas ou prejuízos contra terceiros, danos a propriedades, morte ou danos pessoais, vazamento ou poluição proveniente dos poços perfurados ou em exploração. Nossas políticas de seguro e nossos direitos contratuais de indenização podem não ser adequados para cobrir integralmente nossos prejuízos, incluindo, entre outros eventos, riscos de responsabilidade por determinados valores de cobertura excedente, perda de receitas e determinados riscos físicos. Na ocorrência de acidentes significativos ou outros eventos não cobertos integralmente por seguro ou cláusulas de indenização, nossa situação financeira, resultados operacionais futuros e fluxos de caixa poderão ser adversamente afetados. Não podemos garantir que seremos capazes de manter apólices de seguro adequadas em montantes suficientes para cobrir determinados riscos.

Dependeremos de fornecedores para obtenção de peças, equipamentos e matérias primas fundamentais para nossas Unidades de E&P.

Dependeremos de fornecedores para obtenção de peças, equipamentos e matérias-primas fundamentais para nossas Unidades de E&P. Esses fornecedores podem encontrar dificuldades para o suprimento de tais materiais devido a diversos fatores, inclusive a demanda não prevista de outros clientes, mau funcionamento de equipamentos e problemas de qualidade ou rendimento, atrasando ou impedindo a satisfação de nossa demanda. Nossos negócios seriam afetados de maneira significativa e adversa se um ou mais de nossos fornecedores sofressem interrupções significativas em suas operações, afetando o preço, a qualidade, a disponibilidade ou a entrega oportuna de peças e equipamentos. Além disso, há um número limitado de fornecedores brasileiros que produzem peças e equipamentos para Unidades de E&P, e, portanto, podemos depender de fornecedores localizados fora do Brasil e estaremos sujeitos a leis de exportação e regulamentações brasileiras de importação e desembaraço aduaneiro. Em virtude de nossa dependência de determinados fornecedores, podemos não ser capazes de obter as peças ou equipamentos de que precisamos em nossas operações em quantidade suficiente, com boa qualidade e em condições razoáveis. Dificuldades com fornecedores podem também causar perda de receitas, custos extras de fabricação e atrasos, afetando nossos negócios de maneira adversa e significativa.

Riscos Relativos à Nossa Companhia

A maior parte de nossas receitas será proveniente de um único cliente, e a perda da OGX como nosso cliente poderia ter um efeito adverso significativo sobre nosso negócio.

De acordo com nosso plano de negócio, esperamos que a maior parte de nossa receita futura, seja proveniente da OGX, através de contrato firmado com a OSX. Caso uma parte substancial de seus projetos não seja economicamente viável, a demanda da OGX por nossos serviços diminuirá e nosso negócio será afetado de maneira adversa.

A OGX foi estabelecida em 2007 e possui atualmente 29 blocos exploratórios, dos quais 22 *offshore*. A OGX é operadora em 14 dos blocos *offshore*, sendo os 8 blocos *offshore* remanescentes operados por seus parceiros. As atividades de E&P da OGX estão em estágio inicial de desenvolvimento, estando portanto sujeita a riscos, despesas e incertezas relacionadas à natureza, escopo e resultados de suas atividades futuras que não são tipicamente enfrentados por companhias mais maduras. Os projetos da OGX podem não ser efetivamente implementados parcial ou integralmente, e caso a demanda da OGX por nossos serviços diminua, nosso negócio poderá ser adversamente afetado. Na medida em que a maior parte de nossas receitas serão provenientes de um único cliente, a OGX, estaremos expostos a riscos relacionados aos seus negócios. Para mais informações a respeito de nosso atual relacionamento com a OGX e do Acordo OGX, veja a seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias”, na página 168 deste Prospecto.

A demanda estimada da OGX por unidades de produção poderá ser reduzida em caso de (i) insucessos em sua campanha exploratória, (ii) alteração nos planos conceituais de produção que diminua a necessidade de contratação de certas unidades de produção, (iii) alienação pela OGX de participação em áreas de exploração e produção de petróleo e gás natural, e (iv) caso os parceiros da OGX não concordem em contratar a OSX como provedora das unidades de produção, ou caso os contratos de parceria nos proibam de ser provedores de equipamentos e serviços.

Portanto, a redução da demanda estimada da OGX, por ser esta nossa principal cliente, afetará nosso negócio de maneira adversa e relevante.

Não temos histórico operacional e nosso desempenho futuro é incerto. Nossos auditores incluíram um parágrafo em seu parecer indicando que nos encontramos em fase pré-operacional e somos dependentes do suporte financeiro de nossos acionistas e/ou terceiros até que nossas operações se tornem rentáveis.

Somos uma empresa constituída recentemente, sem histórico operacional e, portanto, estamos sujeitos a riscos, despesas e incertezas associados à implementação do nosso plano de negócio, que não são enfrentados, normalmente, por empresas mais maduras. Empresas em seus estágios iniciais de desenvolvimento apresentam riscos de negócio consideráveis e poderão sofrer prejuízos significativos. Podemos vir a enfrentar desafios e incertezas no planejamento financeiro devido à ausência de dados históricos disponíveis e às incertezas relativas à natureza, ao escopo e aos resultados das nossas atividades futuras. Novas empresas deverão desenvolver relacionamentos comerciais bem sucedidos, estabelecer procedimentos operacionais, contratar pessoal, instalar sistemas de gestão de informações e outros sistemas, implantar e construir instalações e obter licenças e autorizações, bem como tomar outras medidas necessárias ao início e condução de suas atividades de negócios planejadas. É possível que não tenhamos êxito na implementação das nossas estratégias de negócios ou na conclusão do desenvolvimento da estrutura necessária ao início e realização dos nossos negócios conforme planejado. Nossos auditores incluíram um parágrafo em seu relatório indicando que nos encontramos em fase pré-operacional e somos dependentes do suporte financeiro de nossos acionistas e/ou terceiros até que nossas operações se tornem rentáveis.

Nossos Estudos de Viabilidade baseiam-se em projeções de desempenho futuro as quais podem se revelar inexatas.

Os Estudos de Viabilidade anexos a este Prospecto incluem projeções que se baseiam em suposições e expectativas atuais acerca de eventos futuros e tendências financeiras. Não podemos assegurar que essas estimativas serão precisas. Essas estimativas foram fornecidas apenas para fins de ilustração: o Estudo de Viabilidade elaborado pela Verax Consultoria apresenta a visão da Verax Consultoria sobre o mercado de construção naval no Brasil; o Estudo de Viabilidade elaborado pela Planave apresenta o ponto de vista da Planave sobre os requisitos técnicos básicos no tocante à construção de um estaleiro em um terreno determinado; e o Estudo de Viabilidade preparado pela Technip ilustra o posicionamento da Technip quanto aos custos, com uma margem de erro de 30%, do FPSO e do desenvolvimento da plataforma planejada pela Companhia.

As conclusões contidas nos Estudos de Viabilidade derivam de determinados casos oriundos das bases de dados internas de tais empresas, que não estiveram sujeitos à verificação independente, bem como de informações contidas em relatórios de outras empresas.

Ademais, cada Estudo de Viabilidade está sujeito a importantes qualificações e exceções neles estabelecidas. Em adição, nenhum deles atesta uma conclusão, opinião ou recomendação relacionada à viabilidade comercial de nosso plano de negócios, bem como nenhum dos Estudos de Viabilidade deve ser interpretado como uma garantia ou recomendação sobre tais assuntos.

Adicionalmente, devido aos julgamentos subjetivos e incertezas inerentes às estimativas, bem como devido ao fato de que as estimativas são baseadas em diversas suposições sujeitas a incertezas e contingências significativas que estão além de nosso controle, não existe garantia de que as estimativas ou conclusões resultantes serão realizadas. O custo atual, o fluxo de caixa, a margem de lucro e a exposição de risco de nosso negócio poderão ser significativamente menos favoráveis do que as estimativas incluídas nos Estudos de Viabilidade.

As atividades de nosso estaleiro dependem da transferência de tecnologia e know-how por meio de nosso contrato com a Hyundai, a qual podemos não ser capazes de manter. Além disso, podemos não ser capazes de atualizar ou desenvolver novas tecnologias para cumprir com êxito as necessidades do setor brasileiro de E&P.

Celebramos o Contrato de Cooperação Técnica, por meio do qual esperamos ter acesso a serviços de assessoria técnica, treinamento de nosso pessoal e acesso a tecnologia e *know-how* operacionais e de engenharia para o planejamento, construção, desenvolvimento e operação do nosso estaleiro. Esse contrato depende de averbação pelo INPI para produzir efeitos, a qual já foi solicitada pela Companhia. A competitividade de nosso negócio de construção naval depende da transferência de tecnologia e *know-how* da Hyundai. Não podemos garantir que seremos capazes de manter um relacionamento de longo prazo com nosso parceiro e poderemos não ser capazes de renovar nossa parceria em termos e condições favoráveis. Qualquer problema relativo ao nosso relacionamento com a Hyundai, dificuldades em atender às suas necessidades ou incapacidade de averbar o contrato atual perante o INPI, ou renová-lo no futuro, poderá afetar adversamente nosso negócio, nossos resultados operacionais e financeiros futuros e nosso fluxo de caixa futuro. Para a descrição do Contrato de Cooperação Técnica, veja a seção “Atividades da Companhia – Contratos Estratégicos”, na página 168 deste Prospecto.

Adicionalmente, empresas brasileiras de E&P estão procurando desenvolver campos de petróleo e gás natural em águas cada vez mais profundas e ambientes marítimos de perfuração cada vez mais desafiadores. Para cumprir com êxito as necessidades do setor brasileiro de E&P, precisamos atualizar constantemente nossa tecnologia, além de desenvolver novas tecnologias, para instalação, reparo e manutenção de estruturas marítimas de perfuração. Caso não obtenhamos sucesso na aquisição de nova tecnologia, na manutenção de parceiros que nos forneçam tecnologia e conhecimento ou na atualização de nossa tecnologia existente em tempo hábil e a custos acessíveis de acordo com os desenvolvimentos tecnológicos ou alterações nos padrões do mercado, poderemos perder participação no mercado e nossos resultados futuros seriam adversamente afetados.

Em caso de perdermos qualquer de nossos principais diretores, outros colaboradores ou o Acionista Controlador, nosso desempenho financeiro poderá ser adversamente afetado.

Nosso desempenho e sucesso dependem, em parte, dos esforços e da capacidade de nossa alta Administração. Ao tomar a decisão de investir em nossas Ações, o investidor deve confiar nos critérios e julgamento de nossa Administração. A perda de qualquer um de nossos Diretores, outros colaboradores chave ou o Acionista Controlador poderia acarretar um efeito adverso significativo sobre os resultados de nosso negócio, bem como no preço de mercado de nossas Ações. Dessa forma, nosso sucesso depende da contínua prestação de serviços desses indivíduos, os quais não são obrigados a continuar trabalhando conosco.

O registro imobiliário da aquisição da propriedade definitiva das áreas para instalação do negócio de construção naval poderá não ser concluído.

Nosso estaleiro será construído em um local privilegiado e único no Estado de Santa Catarina, em uma área total de cerca de 3,2 milhões de m², dos quais estimamos que aproximadamente 2 milhões de m² serão utilizados no estágio de implantação do estaleiro e as áreas remanescentes ficarão disponíveis para futura expansão. Por meio das nossas controladas OSX Estaleiros e Chalki Participações, somos titulares de direitos aquisitivos e possessórios relativos a diversas unidades imobiliárias representando áreas contíguas necessárias tanto às obras de implantação quanto às de eventual expansão. Embora já tenham sido celebradas escrituras públicas definitivas de compra e venda e permuta referentes à parcela significativa das áreas em que serão desenvolvidas as obras de implantação do estaleiro, ainda estamos em vias de lavrar escrituras definitivas sobre partes relevantes da área, em relação à totalidade da qual, como acima mencionado, já detemos direitos aquisitivos e possessórios. Até termos o registro imobiliário definitivo de todas as unidades imobiliárias, não somos considerados proprietários de todos os imóveis perante a legislação vigente, o que nos impede de aliená-los e de constituir ônus e gravames incidentes sobre a propriedade de tais unidades, inclusive como garantia de operações financeiras em geral.

Nosso negócio requer recursos significativos para investimentos, aos quais podemos não ter acesso.

A indústria de petróleo e gás natural *offshore* requer grande investimento de capital e esperamos fazer dispêndios de capital significativos em nosso negócio e nossas operações para a construção do nosso estaleiro e unidades de E&P. Pretendemos financiar nossos futuros dispêndios de capital com os recursos obtidos por meio desta Oferta, fluxo de caixa das operações futuras e contratos de financiamento futuros. O valor estimado dos dispêndios de capital para a construção de nosso estaleiro é de aproximadamente US\$1,7 bilhão. Além disso, estimamos em, aproximadamente US\$13 bilhões, os dispêndios de capital para as iniciais 25 Unidades de E&P. Caso não obtenhamos receita suficiente quando entrarmos em operação em decorrência da demanda por nossos serviços ser inferior ao esperado, de dificuldades operacionais ou outros motivos, poderemos ter capacidade limitada para obter o capital necessário para suportar nossas operações futuras.

O mercado global e as condições econômicas têm sido, e continuam sendo, desorganizados e voláteis. O mercado de renda fixa tem sido impactado por significativas baixas no setor de serviços financeiros e pela re-precificação de risco de crédito, dentre outros fatores. Estes eventos têm negativamente impactado as condições econômicas gerais. Particularmente, o custo de levantar fundos através do mercado de renda fixa e em financiamentos bancários tem aumentado significativamente, enquanto a disponibilidade de fundos nestes mercados tem diminuído expressivamente. Ademais, como resultado das preocupações sobre a estabilidade do mercado financeiro e a solvência das partes envolvidas nas transações, o custo relacionado à obtenção de fundos através do mercado de linha de crédito tem aumentado, bem como diversos credores e investidores institucionais têm aumentado as taxas de juros relativas às suas operações, definindo padrões mais austeros de empréstimo e reduzindo ou cessando, em alguns casos, a disponibilização de fundos aos devedores em termos comercialmente razoáveis ou sob quaisquer circunstâncias.

Por exemplo, apesar de o Governo Federal ter criado o FMM para ajudar a financiar o setor doméstico de construção naval, através de termos favoráveis por meio do BNDES e do Banco do Brasil, não podemos assegurar que outras fontes de recursos estarão disponíveis para nós no futuro quando necessário. Ademais, não podemos garantir que outras fontes de recursos estarão disponíveis para nós em termos aceitáveis, ou em quaisquer termos, no futuro. Nós estamos atualmente em processo de negociação de um contrato de financiamento a longo prazo através do qual nós esperamos refinar dadas dívidas de curto-prazo para permitir a conclusão do trabalho na OSX 1. Todavia, não podemos garantir que estas negociações resultarão em empréstimos a longo prazo em termos aceitáveis por nós.

Contudo, este tipo de financiamento poderá não estar disponível, ou se estiver, poderá não estar disponível ou acessível em termos satisfatórios. Caso o acesso às linhas de crédito seja restrito ou o custo de financiamento aumente, inclusive devido ao recredenciamento da crise econômica recente, nossas operações poderiam ser adversamente afetadas.

Os financiamentos futuros, se disponíveis, podem resultar em aumento nas despesas com juros e amortização, aumento nos níveis de alavancagem e redução da receita disponível para financiar aquisições e expansões futuras. Adicionalmente, os financiamentos poderão limitar nossa capacidade de suportar as pressões competitivas, o que nos tornaria mais suscetíveis aos desaquescimentos no mercado de E&P. Caso não sejamos capazes de gerar ou obter capital adicional no futuro, poderemos ser forçados a reduzir ou atrasar nossos desembolsos de capital, vender nossos ativos ou reestruturar nossas dívidas, sendo que qualquer um desses eventos poderia afetar adversamente nosso negócio e nossa situação financeira.

Os atrasos na construção de nosso estaleiro e os custos excedentes podem encarecer e afetar nosso negócio de maneira adversa. Além disso, atrasos nas entregas ou falha na entrega das Unidades de E&P que pretendemos construir em nosso estaleiro podem afetar de maneira significativa e adversa nossos negócios, situação financeira e resultados operacionais.

Podemos não ser capazes de concluir a construção de nosso estaleiro em tempo hábil ou de acordo com o orçamento estipulado devido a diversos fatores, incluindo: (i) falta de materiais, equipamentos, capacidade técnica e mão-de-obra; (ii) condições climáticas adversas; (iii) desastres naturais; (iv) questões trabalhistas; (v) problemas de engenharia, ambientais ou geológicos inesperados; (vi) litígios com contratantes e subcontratantes; e (vii) atrasos na obtenção de licenças, permissões e aprovações junto às autoridades competentes.

Os atrasos na construção e os custos adicionais podem aumentar o custo da produção do nosso estaleiro em Santa Catarina ou em qualquer outra localização. Adicionalmente, os atrasos na construção de nosso estaleiro podem afetar o início da geração de nosso fluxo de caixa derivado de nossas atividades de afretamento e da prestação de serviços de O&M, o que poderia aumentar as necessidades de financiamento para custear nossos investimentos de capital. Qualquer atraso na construção de nossas instalações para o processamento de aço adiará o início de nossas operações, podendo afetar adversamente, dessa forma, os resultados futuros de nosso negócio.

Nossos projetos de construção de Unidades de E&P podem estar sujeitos a atrasos e excesso de custos. A construção de Unidades de E&P está sujeita a riscos de atraso inerentes a qualquer projeto de construção ou a atrasos específicos de nossa Companhia, devido a diversos fatores.

Esses e outros fatores podem contribuir para variações de custo e atrasos na entrega de nossas Unidades de E&P. Atrasos na entrega dessas unidades resultariam em penalidades junto às contrapartes nos contratos de afretamento ou em atrasos para iniciar nossos contratos de afretamento, acarretando perda de receitas advindas de tais contratos e de nossos serviços de O&M relativos a tais unidades, além de também fazer com que nosso cliente rescinda ou reduza o prazo dos contratos de afretamento e de prestação de serviço de O&M, o que poderia nos afetar de maneira adversa. No caso de rescisão de um ou mais desses contratos, podemos não ser capazes de garantir um contrato de substituição em condições favoráveis, o que poderia nos afetar de maneira adversa.

O atraso na entrega de nosso FPSO, OSX 1, poderá resultar no atraso do início dos contratos com a OGX, representando perdas em termos de receita para nossa Companhia e resultando na rescisão ou diminuição do prazo dos contratos de afretamento para essa Unidade de E&P. Em caso de rescisão destes contratos, poderemos não ser capazes de garantir um contrato de substituição a termos e condições favoráveis, o que nos afetaria adversamente.

Nossos negócios incluem a construção de Unidades de E&P em nosso estaleiro as quais afretaremos à OGX e a outras companhias do setor de petróleo e gás natural no Brasil. A falha em terminar a construção de nosso estaleiro ou, atrasos significativos ou, uma vez construído, a falha em terminar a construção de nossas Unidades de E&P atrasaria o recebimento de receitas sob o afretamento proposto para tais unidades, ou os contratos de serviços de O&M para tais unidades, ou ainda, nos privaria do uso de tais Unidades de E&P, afetando de maneira significativa e adversa nossos negócios, resultados operacionais e situação financeira.

Podemos não ser capazes de contratar um número suficiente de trabalhadores qualificados.

Nossa capacidade para nos tornarmos uma companhia produtiva e rentável dependerá significativamente de nossa capacidade de atrair, treinar e reter gerentes de projetos e gerentes executivos e trabalhadores qualificados para a construção, desenvolvimento e operação das nossas unidades de negócios. Esperamos contar com 240 colaboradores ao final de 2010 e criar mais de 4.000 postos de trabalho durante nosso período operacional. A demanda por trabalhadores qualificados é alta e a oferta é extremamente limitada no Brasil, especialmente durante os períodos de alta atividade no setor de óleo e gás. O aumento nos salários pagos por nossos concorrentes poderá reduzir nossa mão de obra ou aumentar os custos de mão-de-obra a serem pagos por nossa Companhia, ou ambos. Adicionalmente, a falta de mão de obra qualificada poderia afetar adversamente o desenvolvimento de nossas atividades. A incapacidade de atrair, treinar e reter um número suficiente de trabalhadores qualificados poderá causar um impacto adverso significativo sobre nosso negócio.

Poderemos realizar operações de hedge, as quais poderão limitar nossos ganhos e aumentar a exposição aos prejuízos.

A natureza de nossas operações poderá nos expor a flutuações nas moedas. Poderemos utilizar instrumentos financeiros e contratos de entrega física para proteger nossa exposição a tais riscos. Se realizarmos operações de *hedge*, estaremos expostos a riscos de crédito em caso de não cumprimento dos instrumentos financeiros pelas contrapartes. Poderemos, ainda, sofrer perdas financeiras se não formos capazes de iniciar as operações em tempo hábil ou afretar e fornecer serviços em equipamentos de E&P para cumprir com nossas obrigações. Adicionalmente, caso não celebremos operações de *hedge*, poderemos estar mais suscetíveis a volatilidade das moedas e ao preço das commodities do que nossos concorrentes que realizam operações de *hedge*. Além disso, para a contratação de operações de *hedge* pode nos ser exigida a realização e manutenção de depósitos de margem. Tais riscos poderão acarretar em um efeito adverso relevante nos resultados das nossas operações e em nossa situação financeira.

Podemos estar sujeitos a conflitos de interesses em transações com a OGX e outras partes relacionadas.

Esperamos nos beneficiar das sinergias com a OGX, como nosso principal cliente e responsável por uma parcela substancial de nossas receitas a serem advindas do afretamento do FPSO OSX 1 e de outros afretamentos futuros, para atender a demanda da OGX por FPSOs para os próximos 20 anos, e continuaremos a depender da demanda da OGX em relação ao afretamento de nossas Unidades de E&P no futuro. Conflitos de interesses podem resultar de nosso relacionamento com a OGX, o que pode afetar, interromper ou alterar nosso Acordo OGX, e afetar adversamente nossas receitas e resultados das operações e, dessa forma, a OGX poderá dar prioridade a terceiros em detrimento de nosso negócio, afetando, assim, materialmente nossos resultados futuros. Para mais informações a respeito do Acordo OGX, veja a seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias”, na página 168 deste Prospecto.

Podemos não ser capazes de obter todas as licenças e autorizações exigidas para nossas operações.

A operação de nossas unidades de negócio, incluindo a construção e operação de nosso estaleiro, exigirá a obtenção, em tempo hábil, de diversas licenças e outras autorizações de agências governamentais, incluindo agências ambientais. Não podemos garantir que seremos capazes de obter todas as licenças e autorizações exigidas para nossas operações em tempo hábil. A falha ou o atraso em obter as licenças e autorizações exigidas em tempo hábil ou quaisquer disputas em conexão com as licenças e autorizações obtidas previamente podem representar um efeito adverso sobre nossos negócios, resultados das nossas operações e situação financeira. Para informações adicionais, veja as seções “Visão Geral do Setor – Regulamentação Ambiental”, “Visão Geral do Setor – Estrutura Regulatória Brasileira” e “Atividades da Companhia – Questões Ambientais”, nas páginas 141, 134 e 167 deste Prospecto.

Os contratos para nossos equipamentos deverão ser celebrados com tarifas diárias fixas e aumentos em nossos custos operacionais futuros poderiam afetar adversamente nossa rentabilidade sobre tais contratos.

Os contratos relativos ao afretamento da OSX 1 e das nossas futuras FPSOs, bem como de outros equipamentos, implicam, ou implicarão, no pagamento de tarifas diárias fixas em dólares norte-americanos, embora tais contratos estabeleçam, ou deverão estabelecer, mecanismos para um reajuste limitado em termos de tarifas diárias, indexado a um índice inflacionário norte-americano do setor. Muitos dos custos operacionais futuros, como custos mão-de-obra e insumos, podem ser imprevisíveis e variarem de acordo com eventos fora do nosso controle. A margem bruta que esperamos obter sobre esses contratos irá variar de acordo com os custos operacionais futuros. Adicionalmente, em relação aos contratos com cláusulas de reajuste das tarifas diárias, podemos não ser capazes de recuperar totalmente aumentos de custos imprevistos. Nossa incapacidade de recuperar esses aumentos ou custos operacionais imprevistos para nossos clientes poderia afetar material e adversamente o resultado das nossas operações e situação financeira.

Todas as nossas operações relativas a Unidades de E&P serão regidas por contratos de longo prazo, os quais podem não ser renovados.

Entendemos que o afretamento e a prestação de serviços de O&M relativos às nossas Unidades de E&P serão regidos por contratos de longo prazo de aproximadamente 20 a 25 anos de operação. Nossa capacidade de renovar esses contratos ou obter novos contratos em termos similares ou melhores dependerá das condições de mercado. Podemos não ser capazes de renovar nossos contratos vencidos ou obter novos contratos para os equipamentos de E&P que vencerem ou forem rescindidos, e as tarifas diárias de novos contratos podem ser significativamente menores que os atuais, o que poderia reduzir adversamente nossas receitas futuras e a rentabilidade, e, por conseguinte, nossa situação financeira.

Nossos custos de mão-de-obra futuros e as restrições operacionais em relação aos quais pretendemos operar podem aumentar devido às negociações coletivas e alterações nas leis e regulamentações trabalhistas.

Nossos empregados, a maioria dos quais irá trabalhar em Santa Catarina, serão representados por sindicatos. Muitos desses empregados trabalham regidos por acordos coletivos de trabalho sujeitos a contínuas negociações de salários. Essas negociações, bem como alterações nas leis trabalhistas, podem resultar em maiores despesas com pessoal, outros aumentos nos custos operacionais ou aumentos nas restrições operacionais.

Nosso nível de endividamento geral é significativo devido aos financiamentos obtidos para a OSX 1.

Temos um significativo nível de endividamento resultante de financiamentos. Devido principalmente ao valor agregado dos financiamentos obtidos para fazer frente aos custos de aquisição, construção e customização do OSX 1, nosso nível de endividamento total, em 31 de dezembro de 2009, era de aproximadamente US\$359 milhões. Nosso nível de endividamento e outras obrigações podem ter efeitos adversos significativos sobre nossa Companhia, incluindo:

- nossa capacidade de obter financiamentos no futuro para capital de giro, despesas de capital, aquisições, exigências de amortização de principal, juros e outros encargos da dívida ou para outros objetivos pode ser limitada;
- podemos não ser capazes de assegurar e utilizar o fluxo de caixa operacional futuro do OSX 1 em outras áreas de nosso negócio uma vez que podemos dedicar um parcela significativa desses fundos para cobrir as dívidas do OSX 1;
- podemos nos tornar mais vulneráveis a eventuais condições econômicas e de mercado adversas, incluindo aumento das taxas de juros, particularmente devido ao nosso endividamento significativo, parte do qual está sujeito à incidência de juros variáveis;
- os concorrentes com níveis de alavancagem comparativamente menores podem ter uma vantagem competitiva sobre nossa Companhia por terem reduzido as exigências de amortização de principal, juros e outros encargos da dívida; e
- podemos estar menos aptos do que nossos concorrentes para obter vantagem em oportunidades de negócios adicionais e reagir às mudanças de acordo com as condições do mercado ou dos setores em que atuamos.

Eventual discussão ou descumprimento relacionado ao Contrato de Opção celebrado com nosso Acionista Controlador, ou impedimento para a execução do mesmo, poderá ocasionar atrasos ou mesmo a impossibilidade de obtenção dos recursos necessários para a continuidade de nosso projeto.

Em 16 de março de 2010, o número de Ações objeto da Oferta foi reduzido e a faixa indicativa de preços foi substituída por um preço alvo indicativo inferior ao ponto mínimo da referida faixa. Como resultado, a expectativa de recursos a serem obtidos pela Companhia com a Oferta foi substancialmente reduzida. Nesse sentido, os acionistas controladores diretos e indiretos da CAMF e EBX Investimentos, assinaram, com a Companhia, Instrumento Particular de Outorga de Opção de Subscrição de Ações e Outras Avenças (“Contrato de Opção”), pelo qual concederam à Companhia, em caráter irrevogável e irretratável, uma opção para que, a partir de 24 de março de 2010 e até 23 de março de 2013, a Companhia exija que os acionistas controladores subscrevam novas ações até um limite máximo de US\$1,0 bilhão, ao preço por ação apurado na Oferta, por meio de aumento de capital privado a ser realizado em conformidade com os artigos 170 e seguintes da Lei n.º 6.404/76, respeitado o direito de preferência dos demais acionistas da Companhia em tal data, para a realização do plano de negócios da Companhia, desde que seja verificada a necessidade de capital adicional pela Companhia para a realização de seu plano de negócios e a ausência de alternativas para esta captação junto aos mercados (determinação esta que será realizada pela maioria dos membros independentes do Conselho de Administração da Companhia). Contudo, se houver qualquer discussão ou descumprimento relacionado ao Contrato de Opção, ou impedimento para a execução do mesmo, a Companhia poderá enfrentar atrasos, ou mesmo a impossibilidade, para a obtenção dos recursos necessários para a continuidade de seu projeto, o que poderia causar um efeito adverso no seu fluxo de caixa, resultados operacionais e negócios.

Riscos Relativos ao Brasil

O Governo Federal exerceu e continua a exercer influência significativa sobre a economia brasileira. Essa influência, bem como a conjuntura econômica e política brasileira, podem vir a afetar adversamente nossas operações e/ou situação financeira, bem como o valor de mercado de nossas Ações.

A economia brasileira tem sido marcada por frequentes, e por vezes significativas, intervenções do Governo Federal em relação às políticas monetárias, de crédito, fiscais e outras. As ações do Governo Federal para controlar a inflação e implementar outras políticas envolveram, no passado, entre outras, aumentos nas taxas de juros, mudanças nas políticas fiscais, desvalorizações de moeda, controle de preços, controle no fluxo de capital e determinados limites sobre as mercadorias e serviços importados. Não temos controle sobre tais medidas e não podemos prever quais ações o Governo Federal poderá adotar no futuro. Os nossos negócios, nossa situação financeira, nossos resultados operacionais e perspectivas, bem como o valor de mercado das nossas Ações, podem ser adversamente afetados por mudanças nas políticas públicas e/ou regulamentações nas esferas federal, estadual e municipal em relação a determinados fatores, incluindo:

- taxas de juros;
- controles cambiais e restrições sobre remessas ao exterior;
- variações nas taxas de câmbio;
- inflação;
- liquidez nos mercados financeiro, de capitais e de linha de crédito nacionais;
- política fiscal e alterações na legislação fiscal;
- políticas ambientais e mudanças na legislação ambiental;
- políticas do setor agrícola e de energia elétrica, particularmente alterações na legislação ou política relativa à indústria de petróleo e gás, incluindo aquelas relativas à camada pré sal;
- tarifas de serviços públicos;
- políticas governamentais de investimentos em telecomunicações e energia; e
- outros acontecimentos políticos, sociais e/ou econômicos no Brasil ou que o afetem.

Por exemplo, o Governo Federal recentemente aumentou os impostos sobre os investimentos estrangeiros nos mercados financeiros e de capitais brasileiros de zero a dois por cento, incluindo investimentos de acordo com a Resolução n.º 2.689. O Imposto sobre Operações Financeiras é aplicável sobre a conversão da moeda estrangeira em reais relacionada a investimentos ou dívidas patrimoniais de investidores estrangeiros junto à BM&FBOVESPA, ou no mercado de balcão, bem como fundos de investimento privados, notas do tesouro brasileiro e outros valores mobiliários de renda fixa.

A incerteza quanto à implementação de mudanças nas políticas e normas governamentais que venham a afetar esses ou outros fatores no futuro pode contribuir para a incerteza econômica no Brasil e para o aumento da volatilidade do mercado brasileiro de valores mobiliários e dos valores mobiliários emitidos no exterior por companhias brasileiras.

A inflação e as medidas adotadas pelo Governo Federal para combatê-la podem contribuir significativamente para a incerteza econômica no Brasil, podendo afetar adversamente nossas atividades e o preço de mercado de nossas Ações.

Historicamente, o Brasil registrou altos índices de inflação. A inflação, as ações adotadas pelo Governo Federal para controlá-la e a especulação pública sobre eventuais medidas governamentais a serem adotadas, contribuíram de modo significativo para a instabilidade econômica no Brasil e para acentuar a volatilidade dos mercados de valores mobiliários brasileiros. As medidas do Governo Federal para controle da inflação frequentemente têm incluído a manutenção de uma política monetária rígida com elevadas taxas de juros, restringindo assim a disponibilidade de crédito e freando o crescimento econômico. Como consequência, as taxas de juros têm flutuado de maneira significativa. Por exemplo, de acordo com o COPOM, a taxa de juros oficial no Brasil, em 31 de dezembro de 2009, era de 8,75%, mas atingiu 17,75%, 18,00%, 13,25%, 11,25% e 13,75% no final de 2004, 2005, 2006, 2007 e 2008, respectivamente. A taxa inflacionária, conforme medida pelo IPCA do Brasil nos anos de 2004 a 2009 era de 7,6%, 5,7%, 3,1%, 4,5%, 5,9% e 4,3%, respectivamente.

A inflação, as medidas governamentais para controlar a inflação e a especulação relativa a possíveis medidas com relação à inflação podem também contribuir significativamente para as incertezas acerca da economia brasileira e diminuir a confiança dos investidores no Brasil, afetando adversamente nossa capacidade de acesso às fontes de financiamento, incluindo os mercados de capital internacionais. As ações futuras do Governo Federal, incluindo redução das taxas de juros, intervenção no mercado cambial e ações para ajustar ou fixar o valor do real, podem aumentar a inflação e afetar adversamente o desempenho da economia brasileira como um todo. Caso o Brasil enfrente altas taxas inflacionárias no futuro, podemos não conseguir repassar os preços aos nossos clientes para compensar os efeitos da inflação sobre nossa estrutura de custos, o que aumentaria nossos custos e reduziria nossas margens líquidas e operacionais.

A instabilidade das taxas de câmbio poderá afetar adversamente a economia brasileira, nossas operações e o valor de mercado das nossas Ações.

Em decorrência de pressões diversas, a moeda brasileira tem sofrido desvalorizações recorrentes com relação ao dólar e outras moedas fortes ao longo das últimas quatro décadas. Durante esse período, o Governo Federal implementou diversos planos econômicos e políticas cambiais, incluindo desvalorizações repentinas, minidesvalorizações periódicas (durante as quais a frequência de ajustes variou de diária para mensal), sistemas de mercado de câmbio flutuante, controles cambiais e sistema de bandas cambiais. Ocasionalmente, houve flutuações significativas na taxa de câmbio entre o real e o dólar e outras moedas. Por exemplo, houve valorização do real frente ao dólar em 14,0%, 9,3% e 20,5% em 2005, 2006 e 2007, respectivamente. Em 2008, devido à crise econômica mundial, o real desvalorizou-se em 24,2% frente ao dólar e fechou à taxa de R\$2,33/US\$1,00 em 31 de dezembro. No ano de 2009, o real valorizou-se 34,2% em relação ao dólar. Em 31 de dezembro de 2009, a taxa cambial entre o real e o dólar era R\$1,74 por US\$1,00. Não se pode garantir que o real não sofrerá apreciação ou não será desvalorizado em relação ao dólar no futuro.

A depreciação do real frente ao dólar pode criar pressões inflacionárias adicionais e resultar no aumento das taxas de juros, o que poderia afetar negativamente a economia brasileira como um todo. Adicionalmente, a valorização significativa do real poderia afetar nossa capacidade de pagar nossos custos denominados ou atrelados à moeda nacional, afetando adversamente nossos negócios, nossa condição financeira e os resultados futuros de nossas operações.

Os acontecimentos nas economias de outros países e a percepção dos riscos a elas relacionados podem afetar negativamente a economia brasileira, nossos negócios e o valor de mercado dos valores mobiliários brasileiros, incluindo nossas Ações, além de limitar nosso acesso aos mercados internacionais.

O mercado de valores mobiliários emitidos por empresas brasileiras é influenciado, em diferentes níveis, pelas condições econômicas e de mercado existentes em outros países, principalmente Estados Unidos e China, bem como países da América Latina e países de economia emergente. As condições econômicas adversas nos países de economia emergente geralmente resultam em saídas significativas de recursos do Brasil. Adicionalmente, a crise financeira global originada nos Estados Unidos durante o último trimestre de 2008 resultou em um ambiente de recessão global, com diversos efeitos sobre o mercado de ações e a economia no Brasil, como aumento na volatilidade do preço dos valores mobiliários e das taxas cambiais, redução nas linhas de crédito e pressões inflacionárias.

A reação dos investidores frente aos acontecimentos em outros países pode representar um efeito adverso sobre o valor de mercado dos valores mobiliários emitidos pelas empresas brasileiras, incluindo nossas Ações Ordinárias. A crise em outros países pode dificultar nosso acesso aos mercados de capital e o financiamento de nossas operações no futuro em termos aceitáveis, afetando negativamente nossos resultados operacionais, o preço de nossas Ações e nossa situação financeira.

Riscos Relativos à Oferta e às Nossas Ações Ordinárias

O valor de mercado e o valor de negociação de nossas Ações Ordinárias podem variar, e o investidor poderá não conseguir revender nossas Ações Ordinárias ao preço equivalente ou superior ao Preço por Ação estipulado nesta Oferta.

Não podemos prever se existirá um mercado de negociação ativo e líquido para nossas Ações Ordinárias ou se o preço das Ações Ordinárias irá variar. O mercado brasileiro é substancialmente menor, menos líquido e potencialmente mais volátil que os mercados de ações nos Estados Unidos e em outros países desenvolvidos. Essas características de mercado poderão limitar significativamente a capacidade dos titulares de nossas Ações Ordinárias de vendê-las ao preço e na data desejados, o que poderá afetar negativamente o preço de nossas Ações Ordinárias. O Preço por Ação estipulado nesta Oferta foi estabelecido com base em negociações com os Coordenadores da Oferta e não é uma indicação dos valores que prevalecerão no mercado posteriormente à Oferta. O valor de mercado de nossas Ações Ordinárias pode também variar significativamente por diversas razões, incluindo os fatores de risco apresentados neste Prospecto. Embora o agente de estabilização conduza atividades para estabilizar o preço de nossas Ações Ordinárias, tais atividades podem não ser suficientes para evitar uma queda abrupta no preço de nossas Ações Ordinárias.

Vendas significativas de nossas Ações após esta Oferta poderão acarretar a redução do preço de mercado de nossas Ações Ordinárias.

Nossa Companhia, nossos Conselheiros e Diretores, e nosso Acionista Controlador celebramos contratos de restrição de venda e concordamos em não emitir, ofertar, vender, contratar a venda, emprestar, conceder qualquer opção ou hipotecar nossas ações ordinárias ou quaisquer valores mobiliários conversíveis ou permutáveis por ações ordinárias, bem como não realizarmos qualquer transação de *swap*, *hedge*, venda a curto prazo ou qualquer outro tipo de transação que venha a transferir, no todo ou em parte, qualquer benefício econômico resultante das ações ordinárias dentro de 180 dias da data de publicação no Brasil deste Prospecto sem o consentimento prévio por escrito dos Agentes de Colocação Internacional, de acordo com determinadas exceções.

De acordo com as regras do Novo Mercado, os acionistas controladores, os conselheiros e os diretores de uma companhia listada no segmento do Novo Mercado não podem vender e/ou ofertar a venda das ações ordinárias de tal companhia, ou dos derivativos atrelados a tais ações ordinárias, durante os seis primeiros meses posteriormente à primeira distribuição pública das ações. Posteriormente a esse período inicial de seis meses e por um período adicional de seis meses, os acionistas controladores, conselheiros e diretores não poderão vender e/ou ofertar a venda mais de 40% das ações ordinárias, ou derivativos atrelados a tais ações ordinárias, detidos imediatamente após tal distribuição.

Posteriormente à expiração dos períodos de restrição de venda aplicáveis, as Ações Ordinárias detidas por nossos Conselheiros e Diretores estarão disponíveis para venda no mercado. Adicionalmente, talvez seja necessário aumentar nossos recursos por meio da oferta pública ou privada de nossas Ações Ordinárias ou valores mobiliários conversíveis em nossas Ações. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, as Ações Adicionais podem ser emitidas sem os direitos de preferência dos acionistas, o que poderá diluir a participação dos investidores em nossa Companhia. Caso decidamos emitir tais ações, ou caso nossos acionistas decidam vender um número significativo de ações ordinárias, ou caso o mercado perceba que tal venda possa ocorrer, poderá haver uma redução no preço de mercado de nossas Ações.

Não podemos garantir o pagamento de dividendos aos nossos acionistas no futuro.

Exceto pelo dividendo mínimo obrigatório exigido pela Lei das Sociedades por Ações e nosso Estatuto Social, qualquer decisão futura em relação ao pagamento de dividendos será feita de forma discricionária. A decisão de distribuir os dividendos dependerá de nossa rentabilidade, situação financeira, planos de investimento, limitações contratuais e restrições impostas pela legislação aplicável, incluindo a regulamentação expedida pela CVM, entre outros fatores. Adicionalmente, nossa capacidade de pagar dividendos depende de nossa capacidade de gerar lucros. Não podemos garantir que pagaremos dividendos a nossos acionistas no futuro.

O Sr. Eike Fuhrken Batista, nosso Acionista Controlador, poderá tomar determinadas decisões com relação aos nossos negócios sem a participação de todos os nossos acionistas que poderão entrar em conflito com os interesses de nossos acionistas.

Na data deste Prospecto e após a consumação da Oferta (sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares e as Ações Adicionais), o Grupo EBX, controlado pelo Sr. Eike Fuhrken Batista, detém e deterá poderes de voto suficientes para unilateralmente:

- nomear a maioria dos membros de nosso Conselho de Administração;
- dar o voto decisivo em relação às alterações em nosso controle ainda que tais alterações não reflitam os melhores interesses de nossos acionistas;
- dar o voto decisivo em relação à fusão estratégica com outra companhia que poderia trazer resultados significativos às companhias que participaram da fusão;
- restringir a oportunidade de nossos outros acionistas de receberem a diferença entre o valor contábil e o valor pago por suas ações em qualquer reestruturação societária, inclusive uma incorporação, fusão ou cisão, e influenciar nossa política de dividendos.

Estamos realizando uma Oferta de Ações no Brasil com esforços de colocação das Ações no exterior, o que poderá deixar nossa Companhia exposta a riscos relativos a uma oferta de valores mobiliários no Brasil e no exterior. Os riscos relativos a ofertas de valores mobiliários no exterior são potencialmente maiores que os riscos relativos a uma oferta de valores mobiliários no Brasil.

Nossa Oferta compreende, simultaneamente, a distribuição pública primária de Ações no Brasil, em mercado de balcão não organizado, para Investidores Qualificados Brasileiros, e, ainda, no exterior mediante esforços de venda coordenados pelos Agentes de Colocação Internacional, exclusivamente junto a Investidores Estrangeiros, em todos os casos com base nas isenções de registro do *Securities Act*, desde que tais Investidores Estrangeiros sejam registrados na CVM e invistam no Brasil nos termos da Resolução CMN 2.689, e da Instrução CVM 325, e respectiva regulamentação. Os esforços de colocação de Ações no exterior expõem a Companhia a normas relacionadas à proteção destes investidores estrangeiros por conta tanto de incorreções relevantes ou omissões relevantes no *Preliminary Offering Circular* datado da data deste Prospecto, quanto do *Offering Circular* a ser datado da data do Prospecto Definitivo, inclusive no que tange aos riscos de potenciais procedimentos judiciais por parte de investidores em relação a estas questões. Adicionalmente, nossa Companhia é parte do *Placement Facilitation Agreement*, que regula os esforços de colocação de Ações no exterior. O *Placement Facilitation Agreement* apresenta uma cláusula de indenização em favor dos Agentes de Colocação Internacional para indenizá-los caso eles venham a sofrer perdas no exterior por conta de incorreções relevantes ou omissões relevantes no *Preliminary Offering Circular* ou no *Offering Circular*. Caso os Agentes de Colocação Internacional venham a sofrer perdas no exterior em relação a estas questões, eles poderão ter direito de regresso contra a nossa Companhia por conta desta cláusula de indenização. Adicionalmente, o *Placement Facilitation Agreement* possui declarações específicas em relação à observância de isenções das leis de valores mobiliários dos Estados Unidos, as quais, se descumpridas, poderão dar ensejo a outros potenciais procedimentos judiciais. Em cada um dos casos indicados acima, procedimentos judiciais poderão ser iniciados contra nós no exterior. Estes procedimentos no exterior, em especial nos Estados Unidos, poderão envolver valores substanciais, em decorrência do critério utilizado nos Estados Unidos para o cálculo das indenizações devidas nestes processos. Além disso, devido ao sistema processual dos Estados Unidos, as partes envolvidas em um litígio são obrigadas a arcar com altos custos na fase inicial do processo, o que penaliza companhias sujeitas a tais processos mesmo que fique provado que nenhuma improbidade foi cometida. Nossa eventual condenação em um processo no exterior em relação a incorreções relevantes ou omissões relevantes no *Preliminary Offering Circular* ou no *Offering Circular*, caso envolva valores elevados, poderá ter um impacto significativo e adverso para nossa Companhia.

A subscrição de Ações por Pessoas Vinculadas poderá ter um impacto adverso na liquidez das nossas Ações, e a participação de Pessoas Vinculadas no Procedimento de Bookbuilding pode impactar a definição do Preço por Ação, acarretando risco de má formação de preço.

Nos termos da regulamentação em vigor, caso a demanda verificada na Oferta seja inferior em um terço das Ações inicialmente ofertadas (excluídas as Ações Adicionais e as Ações Suplementares), Pessoas Vinculadas, que sejam consideradas Investidores Institucionais, poderão subscrever Ações no contexto da Oferta, o que poderá ter um impacto adverso na liquidez esperada das Ações no mercado secundário.

O Preço por Ação foi determinado após a conclusão do Procedimento de *Bookbuilding* e poderá diferir dos preços que prevalecerão no mercado após a conclusão desta Oferta. Ademais, a participação de Pessoas Vinculadas, que sejam consideradas Investidores Institucionais, na Oferta, apesar de limitada a 25% das Ações inicialmente ofertadas (excluídas as Ações Adicionais e as Ações Suplementares), poderá gerar o risco de má formação do Preço por Ação. A integralização de Ações realizadas para proteção (*hedge*) de operações com derivativos não serão consideradas investimento efetuado por Pessoas Vinculadas para fins da presente Oferta. Para maiores informações, veja a seção “Informações sobre a Oferta”, na página 32 deste Prospecto.

DESTINAÇÃO DOS RECURSOS

Com base no Preço por ação de R\$800,00, nós estimamos que os recursos líquidos da Oferta (após dedução dos valores por nós devidos a título de comissões e despesas) serão de, aproximadamente, R\$2,4 bilhões, sem considerar o eventual exercício da Opção de Ações Suplementares.

Pretendemos utilizar os recursos líquidos que recebermos da Oferta com desembolsos de capital relativos à construção de nosso estaleiro e, principalmente, construção de Unidades de E&P para afretamento, bem como também com capital de giro e despesas gerais e administrativas, sendo que os recursos da Oferta serão alocados conforme disposto na tabela abaixo. Para informações adicionais acerca da utilização dos recursos provenientes da Oferta, bem como outras informações sobre as fontes de recursos para implementação de nossas operações, veja a seção “Análise e Discussão da Administração Sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional – Liquidez e Recursos de Capital” na página 103 deste Prospecto.

Projetos	Valor Estimado	Percentual Estimado
Desembolsos de capital relacionados à construção do nosso estaleiro.....	R\$116.512.206,4	4,90%
Conclusão do FPSO OSX1	R\$19.022.401,0	0,80%
Construção de equipamentos para afretamento	R\$2.123.375.516,1	89,30%
Outras.....	R\$118.890.006,5	5,00%
Total	R\$2.377.800.130,0	100,00%

A aplicação dos recursos captados conforme acima exposto depende de vários fatores que não podemos garantir que venham a se concretizar, tais como o desenvolvimento dos nossos negócios e, ainda, os demais fatores descritos na seção “Considerações sobre Estimativas e Perspectivas sobre o Futuro”, na página 68 deste Prospecto.

Na data deste Prospecto, não estamos em negociação para aquisição de novas empresas, ativos ou negócios, o que depende de análise de estudos econômico-financeiros, técnicos e jurídicos, além de oportunidades de mercado.

Além da captação de recursos por meio do acesso ao mercado de capitais, poderemos negociar linhas de financiamento e crédito com renomadas instituições financeiras do País e exterior. Caso os recursos captados com a Oferta não atinjam os patamares esperados, reduziremos proporcionalmente a destinação de recursos acima descrita.

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

INFORMAÇÕES SOBRE A COMPANHIA

- Capitalização
- Diluição
- Informações Financeiras Seleccionadas
- Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional
- Resumo dos Estudos de Viabilidade e Outras Informações
- Visão Geral do Setor
- Atividades da Companhia
- Administração
- Principais Acionistas
- Operações com Partes Relacionadas
- Informações sobre o Mercado e os Valores Mobiliários Emitidos
- Descrição do Capital Social e Outras Informações
- Dividendos e Política de Dividendos
- Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

CAPITALIZAÇÃO

A tabela a seguir descreve o nosso patrimônio líquido e capitalização, em 31 de dezembro de 2009, e ajustado para refletir o recebimento de aproximadamente R\$2,4 bilhões a título de recursos líquidos da Oferta (após dedução dos valores devidos por nós a título de comissões e despesas) com base no Preço por ação de R\$800,00 e sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares.

	Em 31 de dezembro de 2009	
	Real	Ajustado
	(em milhões de R\$)	
Caixa e equivalentes de caixa.....	8,2	2.386,0
Empréstimos e Financiamentos.....	628,0	628,0
Patrimônio líquido.....	28,4	2.406,2
Capitalização total⁽¹⁾.....	656,4	3.034,2

⁽¹⁾ A capitalização total corresponde ao resultado da soma do total de empréstimos e financiamentos com o patrimônio líquido.

Excetuando-se o descrito neste Prospecto, não houve mudanças relevantes em nossa capitalização desde 31 de dezembro de 2009. O investidor deve ler esta tabela em conjunto com as seções “Informações Financeiras Seleccionadas” e “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, nas páginas 93 e 95 deste Prospecto, bem como nossas demonstrações financeiras consolidadas e notas correspondentes, anexas a este Prospecto.

DILUIÇÃO

Os investidores que participarem desta Oferta sofrerão diluição imediata de seu investimento, calculada pela diferença entre o Preço por Ação pago pelos investidores nesta Oferta e o valor patrimonial contábil por ação imediatamente após a Oferta.

Em 31 de dezembro de 2009, nosso patrimônio líquido consolidado era de, aproximadamente, R\$28,4 milhões, sendo que o valor patrimonial por ação, na mesma data, era de, aproximadamente, R\$0,45 por ação. O valor patrimonial por ação foi determinado pela divisão do patrimônio líquido consolidado pelo número total de ações de nossa emissão em 31 de dezembro de 2009.

Após considerarmos o efeito da venda das ações ordinárias de nossa emissão no contexto da Oferta a um Preço por Ação de R\$800,00 e após dedução das comissões e das despesas estimadas da Oferta, de aproximadamente R\$72,6 milhões, a serem pagas por nós, nosso patrimônio líquido estimado em 31 de dezembro de 2009, seria de aproximadamente R\$2,4 bilhões, representando um valor de R\$214,60 por ação. Isto significaria um aumento imediato no valor do nosso patrimônio líquido por ação de R\$214,15 para os acionistas existentes, e uma diluição imediata no valor do nosso patrimônio líquido por ação de 73,2% por ação para novos investidores que adquirirem ou subscreverem nossas Ações no âmbito da Oferta. Esta diluição representa a diferença entre o preço por ação pago pelos investidores nesta Oferta e o valor patrimonial contábil por ação imediatamente após a Oferta.

Esta informação foi extraída das nossas demonstrações financeiras em 31 de dezembro de 2009, conforme ajustada para refletir o recebimento dos recursos desta Oferta de R\$2,4 bilhões, com base no Preço por ação de R\$800,00, após deduzir as comissões e as despesas estimadas da Oferta, e presumindo que a Opção de Ações Suplementares não seja exercida.

O quadro a seguir ilustra a diluição por ação ordinária de nossa emissão.

	R\$
Preço por Ação.....	800,0
Valor Patrimonial por ação em 31 de dezembro de 2009.....	0,45
Aumento no valor patrimonial por ação para os atuais acionistas.....	214,15
Valor Patrimonial por ação após a Oferta.....	214,60
Diluição por Ação para novos investidores.....	585,40
Percentual de diluição imediata resultante da Oferta.....	73,2%

O preço de emissão das nossas Ações não guarda relação com o valor patrimonial e foi fixado com base no valor de mercado das ações de nossa emissão, auferido após a realização do Procedimento de *Bookbuilding*. Para informações adicionais sobre o procedimento de fixação do Preço por Ação e das condições da presente Oferta, veja a seção “Informações sobre a Oferta”, na página 32 deste Prospecto.

Programa de Opção de Compra de Ações

Em 26 de janeiro de 2010, os nossos acionistas reunidos em Assembleia Geral Extraordinária aprovaram as diretrizes gerais do nosso Programa de Outorga de Opção de Compra ou Subscrição de Ações Ordinárias (“Programa”). O Programa estabelece que poderão ser outorgadas opções de compra ou subscrição de ações ordinárias de emissão da Companhia (“Opções”) aos membros do seu Conselho de Administração, diretores, gerentes, consultores e empregados, bem como os diretores, gerentes e empregados de outras sociedades que estejam ou venham a estar sob o controle direto ou indireto da Companhia (“Beneficiários”).

Nos termos do Programa, a cada ano de sua vigência poderá ser criado por nosso Conselho de Administração planos de opção de compra ou subscrição de ações (“Plano”), no qual se determinarão os Beneficiários, o número de Opções, o preço de exercício de cada Opção e as condições e prazos de seu exercício e pagamento. O Conselho de Administração não poderá, em nenhuma hipótese, estabelecer um prazo de maturidade inferior a um ano da data da concessão das Opções. Contudo, o prazo máximo para seu exercício será de um ano, contado a partir do dia em que as Opções tenham se tornado maduras, sob pena de decadência do direito ao referido exercício. O número total de ações destinadas ao Programa não poderá ultrapassar o limite máximo de 3% do total de ações de nossa emissão, não considerando o capital autorizado em nosso Estatuto Social.

As Opções para aquisição das nossas ações ordinárias são pessoais e intransferíveis, não podendo ser cedidas, transferidas ou de qualquer forma alienadas. A Opção poderá ser exercida conforme preço a ser determinado pelo nosso Conselho de Administração, respeitado o preço mínimo de 80% e o máximo de 100% do valor de mercado das ações ordinárias de emissão da Companhia, calculado pela média simples do preço das ações nos 20 pregões da BM&FBOVESPA imediatamente anteriores à data de outorga das Opções ou, no caso de não ser possível a determinação do valor de mercado das ações, o preço será, no mínimo, igual ao valor patrimonial das ações com base no último balanço patrimonial trimestral levantado pela Companhia. O preço ajustado será atualizado pelo IPCA do IBGE até a data do efetivo exercício das Opções e caso haja a extinção do IPCA, o Conselho de Administração elegerá outro índice que venha a substituí-lo e que reflita a real inflação do período.

As Opções poderão ser extintas ou terem seus prazos e condições de exercício modificados nas hipóteses de desligamento, por demissão ou rescisão do contrato de prestação de serviços, renúncia ou destituição do cargo, aposentadoria, invalidez ou falecimento do seu respectivo titular e no caso de certos eventos societários, tais como mudança de controle, incorporação, cisão, entre outros.

No caso de exercício da Opção, nosso Conselho de Administração deverá aprovar a emissão de novas ações, dentro do limite do capital autorizado ou, desde que previamente autorizado pela CVM, autorizar a alienação de ações mantidas em tesouraria. Caso o exercício da Opção ocorra por meio da emissão de novas ações, haverá aumento do nosso capital social e os nossos acionistas não terão direito de preferência para a subscrição de tais ações, conforme previsto na Lei das Sociedades por Ações e em nosso Estatuto Social, tendo, portanto, suas respectivas participações diluídas em nosso capital social.

As ações adquiridas em razão do exercício de Opção nos termos do Programa manterão todos os direitos pertinentes à sua espécie. Entretanto, nenhum Beneficiário terá quaisquer dos direitos e privilégios de nosso acionista até que a sua opção seja devidamente exercida, nos termos do Plano e do respectivo contrato de opção.

Quando da sua outorga, as Opções serão valoradas com base no seu justo valor e reconhecidas como despesas em contrapartida da reserva de capital no patrimônio líquido à medida em que o período de prestação de serviços seja cumprido. Além disso, o exercício das respectivas Opções terá efeito sobre o índice “lucro por ação”, que diminuirá uma vez que o número de ações da Companhia será aumentado.

Até a data deste Prospecto, e no âmbito do Programa, a Companhia, em Reunião do Conselho de Administração realizada em 1º de março de 2010, aprovou Plano de Opção de Compra ou Subscrição de Ações e outorgou opções de compra de 122.242 ações, as quais poderão ser exercidas por cada outorgado na proporção de 10% a cada um dos 10 primeiros aniversários conforme estabelecido nos respectivos contratos de outorga, a um preço de exercício equivalente a R\$58,33 por ação.

Com base no modelo de “diluição imediata”, considerando-se a premissa de exercício das Opções com a aquisição da quantidade máxima de ações objeto do Programa, que se refere a uma diluição de 3% do total do nosso capital social em bases totalmente diluídas, e considerando-se a outorga de opções realizada em 1º de março de 2010, teríamos a emissão de 122.242 novas ações ordinárias ao preço unitário de exercício de R\$58,33, totalizando R\$7.130.375,86, e 214.133 novas ações ordinárias ao preço unitário de exercício de R\$640,00, equivalente ao mínimo de 80% do Preço por Ação de R\$800,00, totalizando R\$137.045.120,00, o preço total de exercício seria de R\$144.175.495,86. Sem considerar as Ações Suplementares, o valor do nosso patrimônio líquido, de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, em 31 de dezembro de 2009, seria de R\$2.550,3 bilhões ou R\$220,82 por ação ordinária de nossa emissão, resultando, portanto, em um aumento imediato do valor patrimonial contábil por ação ordinária de R\$220,37 para os antigos acionistas, e uma diluição imediata do valor patrimonial contábil por ação ordinária de R\$579,63 para os novos acionistas. Adicionalmente, o exercício integral das Opções com a aquisição da quantidade máxima de ações objeto do Programa resultaria em um custo de oportunidade para a Companhia de R\$124.924.504,14, valor este que representa o montante que deixaria de ser integralizado pelos outorgados em razão da diferença entre o Preço por ação de R\$800,00 e o preço total de exercício das Opções em questão.

Adicionalmente, nosso Acionista Controlador concedeu opções de compra de ações secundárias aos diretores da Companhia e essas concessões de Opções não irão resultar em uma diluição para outros investidores que adquirirem as nossas Ações, uma vez que não resultarão na emissão de novas ações pela Companhia quando do exercício dessas Opções para seus Beneficiários, mas tão somente na transferência pelo Acionista Controlador de ações ordinárias de sua titularidade. Para informações adicionais sobre o Programa e as Opções outorgadas por nosso Acionista Controlador, veja a seção “Administração”, na página 177 deste Prospecto.

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS SELECIONADAS

As informações abaixo devem ser lidas e analisadas em conjunto com as demonstrações contábeis e suas respectivas notas explicativas incluídas neste Prospecto, bem como com as seções “Resumo das Informações Financeiras” e “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado das Operações” nas páginas 30 e 95, respectivamente, deste Prospecto.

As informações financeiras selecionadas relativas ao nosso balanço patrimonial consolidado e às nossas demonstrações de resultado, conforme apresentadas nas tabelas abaixo, foram extraídas de nossas demonstrações financeiras em e para os exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2009 e 31 de dezembro de 2008 e respectivas notas explicativas. As demonstrações financeiras consolidadas auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 foram auditadas pela KPMG Auditores Independentes, de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil, e incluídas neste Prospecto na página 532. A KPMG incluiu um parágrafo em seu parecer de auditoria indicando que nos encontramos em fase pré-operacional e somos dependentes do suporte financeiro de nossos acionistas e/ou terceiros até que nossas operações se tornem rentáveis. As demonstrações financeiras consolidadas auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008 foram auditadas pela ACAL e incluídas neste Prospecto na página 577.

As demonstrações financeiras individuais e consolidadas foram elaboradas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, as quais abrangem a legislação societária, os Pronunciamentos, as Orientações e as Interpretações emitidas pelo CPC e as normas emitidas pela CVM.

Apesar de terem sido preparadas de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil e de terem sido auditadas por nossos auditores independentes de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil, tais informações não são necessariamente indicativas dos resultados que podem ser esperados para o exercício social corrente ou para qualquer outro período, e devem ser lidas e analisadas em conjunto com as seções “Apresentação das Informações Financeiras e Outras Informações” e “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, respectivamente, nas páginas 65 e 95 deste Prospecto.

Tendo em vista que não iniciamos operações que gerem receitas, acreditamos que as informações financeiras contidas neste Prospecto não são indicativas, nem constituem parâmetros de comparação em relação ao perfil financeiro que esperamos atingir após o início de nossas operações.

Tendo em vista a fase pré-operacional das nossas controladas, nosso resultado consolidado é representado basicamente por gastos que não são necessariamente relacionados a projetos em andamento e/ou que não estão diretamente associados a benefícios futuros.

Mudança de Práticas Contábeis

Dentro do processo de convergência das Práticas Contábeis Adotadas no Brasil para o IFRS, diversos pronunciamentos, interpretações e orientações foram emitidos durante o ano de 2009 com aplicação mandatória para os exercícios encerrados a partir de dezembro de 2010 e para as demonstrações financeiras de 2009 a serem divulgadas em conjunto com as demonstrações de 2010 para fins de comparação.

Estamos em processo de avaliação dos potenciais efeitos relativos a esses pronunciamentos, interpretações e orientações, os quais poderão ter impacto relevantes nas demonstrações financeiras relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2009 a serem apresentadas comparativamente às demonstrações financeiras relativas ao exercício a findar-se em 31 de dezembro de 2010, bem como sobre os próximos exercícios.

As demonstrações financeiras consolidadas do próximo exercício serão elaboradas conforme o CPC 37 – Adoção Inicial das Normas Internacionais de Contabilidade, conforme Instrução CVM 457 de 13.07.2007.

Demonstrações do Resultado, Balanços Patrimoniais e Demais Informações Financeiras

As tabelas abaixo apresentam um resumo das nossas informações financeiras auditadas referentes aos exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2009 e 2008.

Demonstração de Resultado

	Exercício findo em 31 de dezembro de	
	2009 ⁽¹⁾	2008 ⁽²⁾
	(em milhares de R\$)	
Receitas (despesas) operacionais		
Administrativas e gerais	(10.607)	(94)
Despesas financeiras	(80)	–
Provisão para passivo a descoberto	(25.961)	(57.576)
Outras Despesas operacionais	(9)	–
Prejuízo operacional antes do imposto de renda e da contribuição social	(36.657)	(57.670)
Imposto de renda e contribuição social diferido	3.298	–
Prejuízo antes das participações de acionistas não controladores	(33.359)	(57.670)
Participações de acionistas não controladores	1	–
Prejuízo do exercício	(33.358)	(57.670)

⁽¹⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 são consolidadas.

⁽²⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008 não são consolidadas.

Balanco Patrimonial

	Em 31 de dezembro de	
	2009 ⁽¹⁾	2008 ⁽²⁾
	(em milhares de R\$)	
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	8.162	5
Adiantamentos diversos	197	–
Outros créditos	71	–
Total do Ativo Circulante	8.430	5
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
IR e CS Diferidos	3.298	–
Imobilizado	657.179	–
Total do Não Circulante	660.477	–
Total do Ativo	668.907	5
Passivo		
Circulante		
Fornecedores	363	6
Empréstimos e Financiamentos	627.981	–
Impostos e contribuições a recolher	306	–
Parte relacionadas	2.574	–
Provisão para passivo descoberto	–	35.943
Obrigações com terceiros	9.043	–
Outras obrigações	264	1
Total Passivo Circulante	640.531	35.950
Participações de acionistas não controladores	2	–
Patrimônio Líquido		
Capital Social	63.001	27.209
Ajustes acumulados de conversão	(19)	–
Prejuízos acumulados	(34.608)	(63.154)
Total do Patrimônio Líquido	28.374	(35.945)
Total do Passivo	668.907	5

⁽¹⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 são consolidadas.

⁽²⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008 não são consolidadas.

ANÁLISE E DISCUSSÃO DA ADMINISTRAÇÃO SOBRE A SITUAÇÃO FINANCEIRA E O RESULTADO OPERACIONAL

Esta seção contém estimativas e perspectivas futuras as quais envolvem riscos e incertezas. Os nossos resultados reais poderão diferir significativamente das estimativas e perspectivas futuras aqui descritas, em decorrência de diversos fatores, inclusive, mas não se limitando às circunstâncias descritas nas seções “Considerações sobre Estimativas e Perspectivas sobre o Futuro”, “Resumo dos Estudos de Viabilidade e Outras Informações”, localizadas, respectivamente, nas páginas 68 e 108 deste Prospecto; bem como em outros aspectos descritos neste Prospecto. A discussão a seguir sobre nossa situação financeira e nossos resultados operacionais deve ser lida em conjunto com nossas demonstrações financeiras e notas explicativas correspondentes, incluídas neste Prospecto, bem como com as informações apresentadas nas seções “Apresentação das Informações Financeiras e Operacionais e Outras Informações”, e “Informações Financeiras Seleccionadas” nas páginas 65 e 93 deste Prospecto. Não incluímos neste Prospecto as demonstrações financeiras consolidadas relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2007, porque a Companhia foi constituída em outubro de 2007 e inicialmente possuía objeto social materialmente diferente do atual. Adicionalmente, também durante o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008, a Companhia tinha outra estrutura societária e objeto social materialmente distinto do objeto social sob o qual os negócios da Companhia são atualmente conduzidos. Tendo em vista que ainda não iniciamos operações que gerem receitas, acreditamos que as informações financeiras contidas neste Prospecto não são indicativas, nem constituem parâmetros de comparação em relação ao perfil financeiro que esperamos atingir após o início de nossas operações.

Visão Geral

Somos uma companhia do setor de equipamentos e serviços para a indústria *offshore* de petróleo e gás natural, que pretende atuar em três segmentos: construção naval, afretamento de Unidades de E&P e serviços de O&M. Pretendemos ser o líder dessa indústria no Brasil e acreditamos estar bem posicionados para nos beneficiarmos das condições favoráveis de longo prazo do setor, que incluem: (i) perspectivas de crescimento extremamente favoráveis para a indústria de petróleo e gás natural, principalmente após as recentes descobertas na área do pré-sal; (ii) requisito mínimo de conteúdo local aplicável à indústria de exploração de petróleo e gás natural, de aproximadamente 70%, e (iii) suprimento historicamente insuficiente de serviços e equipamentos para o setor de petróleo, devido à escassez de prestadores de serviços e produtores locais qualificados. Nossa companhia foi constituída para suprir a demanda da indústria por soluções de serviços integrados aos campos de petróleo e gás natural, em especial da OGX, companhia do Grupo EBX, que conquistou uma posição de destaque no setor brasileiro de E&P, e que estima uma demanda de 48 unidades de produção (que teriam um custo projetado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões, e que poderão ser adquiridas pela OSX Leasing e afretadas para a OGX) para suportar a base de crescimento da OGX nos próximos 10 anos.

Durante os anos de 2009 e 2010, por meio das nossas controladas OSX Estaleiros e Chalki Participações, nos tornamos titulares de direitos aquisitivos e possessórios sobre áreas contíguas que totalizam aproximadamente 3,2 milhões de m² com cerca de 1.700 metros de frente de mar para construir e desenvolver nosso negócio de construção naval no Estado de Santa Catarina. Acreditamos que este é um local privilegiado e, em nossa opinião, o único desta magnitude no Brasil para a construção de plataformas *offshore* e equipamentos relacionados.

Celebramos o Contrato de Cooperação Técnica para parceria tecnológica exclusiva com a Hyundai, o maior construtor naval do mundo, para a transferência de tecnologia estado da arte e *know-how* para o nosso estaleiro. Firmamos também um Acordo de Investimento, por meio do qual a Hyundai adquirirá, por meio da subscrição de novas ações, 10% de participação no capital social da OSX Estaleiros. Nos termos destes contratos, a Hyundai fornecerá a engenharia construtiva, auxiliará na implantação dos procedimentos para a construção de equipamentos *offshore* e capacitará profissionais do estaleiro. Também adquirimos e afretamos para a OGX uma unidade FPSO, a OSX 1, recém-construída no estaleiro Samsung Heavy Industries Co. Ltd., para a produção, armazenamento e escoamento de petróleo, contando com uma capacidade de armazenamento de 950.000 barris e capacidade inicial de processamento de 80.000 bpd, expansíveis para aproximadamente 100,000 bpd.

Em 26 de fevereiro de 2010, celebramos o Acordo OGX, nos termos do qual temos direito de prioridade para o fornecimento à OGX de Unidades de E&P, que a OGX venha a requerer no futuro, por meio de sua construção, afretamento e operação, e concedemos à OGX o direito de prioridade na oferta de nossa capacidade e disponibilidade de construção, afretamento e operação de Unidades de E&P, observadas determinadas condições, prazos, qualidade e competitividade de preço. Para maiores informações, veja a seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias”, na página 168 deste Prospecto.

Fazemos parte do Grupo EBX, um dos principais grupos econômicos do Brasil liderado pelo empresário Eike Fuhrken Batista, com foco no setor de infraestrutura e recursos naturais, que se tornou notório pelo desenvolvimento de grandes projetos estruturados a partir de ativos de classe mundial na América Latina. Ao longo de quase 30 anos, o Grupo EBX se destacou pelo bem-sucedido histórico de desenvolvimento de empreendimentos desde sua concepção original (*greenfield*). Atualmente, as principais empresas controladas pelo Grupo EBX incluem quatro companhias abertas, todas negociadas no segmento do Novo Mercado na BM&FBOVESPA (três das quais, na data deste Prospecto, compõem o Índice IBOVESPA): MMX, atuando no segmento de mineração; OGX, atuando na exploração e produção de petróleo e gás natural; MPX, desenvolvendo projetos integrados de energia; e LLX, implantando instalações de logística e infraestrutura de portos. Em 31 de dezembro de 2009, o Grupo EBX era o terceiro maior grupo privado não financeiro do Brasil, em termos de valor de mercado, com um valor em bolsa de R\$69,1 bilhões, dos quais aproximadamente R\$44 bilhões representavam a participação do Grupo EBX. A maior parte desta riqueza foi criada nos últimos cinco anos.

Atualmente, nosso negócio encontra-se em estágio de desenvolvimento, sendo que já somos proprietários de uma unidade de E&P (FPSO OSX 1) em estágio pré-operacional, e está fundamentado em seis pilares:

- Ambiente favorável decorrente do requisito mínimo estabelecido pela ANP de aproximadamente 70% de contratação de conteúdo local para equipamentos e serviços utilizados nas concessões de blocos de exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural;
- Perspectivas de mercado extremamente favoráveis no setor de petróleo e gás natural no Brasil, incluindo recentes descobertas na área do pré sal;
- Demanda inicial de 48 unidades de produção para a OGX, nos próximos 10 anos, que teriam um custo estimado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões, que poderão ser adquiridas pela OSX Leasing ou sociedades de propósito específico por ela controladas e afretadas para a OGX;
- Área privilegiada e, acreditamos, única no Brasil para instalação do nosso negócio de construção naval, contando com nosso parceiro Hyundai, líder mundial no setor, e com a sua tecnologia estado da arte;
- Capacidade de capturar sinergias com outras empresas do grupo EBX e também dentro de nossas unidades de negócio por meio de nosso modelo integrado; e
- Administração e equipe motivadas, com experiência e comprovado histórico de sucesso e que contam com o apoio de acionistas comprometidos com o sucesso da Companhia.

Principais Práticas Contábeis futuras

Uma vez iniciadas nossas operações, estaremos sujeitos às Práticas Contábeis Adotadas no Brasil essenciais para a demonstração da nossa situação financeira e resultados operacionais, as quais demandarão julgamento substancial da nossa administração e da nossa equipe de operação, normalmente em vista da necessidade de preparação de projeções sobre os efeitos de determinados fatores que envolvem incertezas. Tais julgamentos se tornam mais complexos e subjetivos à medida que a quantidade de premissas aumenta. Para auxiliar a sua compreensão acerca de como nossa administração formará seu juízo sobre eventos futuros, incluindo as premissas subjacentes às estimativas, identificamos as nossas principais práticas contábeis, as quais seguem abaixo detalhadamente descritas.

Imobilizado

Contabilizamos nossos ativos imobilizados ao custo de sua construção ou aquisição, inclusive juros e demais encargos financeiros capitalizados. A depreciação e amortização são calculadas usando o método linear, dependendo da natureza de cada ativo e leva em consideração o tempo de vida útil estimado dos bens com os respectivos valores residuais.

Outros gastos são capitalizados apenas quando há um aumento nos benefícios econômicos desse item do imobilizado. Qualquer outro tipo de gasto é reconhecido no resultado como despesa quando incorrido.

Em razão da natureza complexa dos nossos projetos e equipamentos, a determinação das suas vidas úteis requer um grau de julgamento considerável e é inerentemente incerta. As mudanças nas nossas estimativas, baseadas nas informações futuras mais precisas, ou as diferentes premissas ou condições, podem afetar os montantes que contabilizaremos nos períodos futuros.

Redução ao Valor Recuperável de Ativos

De acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, pretendemos avaliar periodicamente a necessidade de realizar testes de redução ao valor recuperável nos valores contabilizados dos nossos ativos duráveis, tendo em vista diversos indicadores, tais como os ganhos e as perdas derivados de nossas operações e desenvolvimento tecnológico. Quando necessário, mediante a ocorrência de qualquer evento adverso significativo, como, por exemplo, uma queda significativa no valor de mercado de uma propriedade, de uma instalação ou de um equipamento, ou uma mudança adversa significativa na extensão ou no modo como um ativo durável está sendo usado, nós preparamos estudos de fluxo de caixa para determinar se o valor contábil da propriedade, da instalação ou do equipamento em questão é recuperável. A fim de avaliar os fluxos de caixa futuros, estabelecemos diversas premissas e estimativas, as quais podem ser influenciadas por diferentes fatores externos e internos, tais como tendências econômicas e industriais, taxas de câmbio, mudanças nas estratégias comerciais e nos tipos de produtos ou serviços que oferecemos ao mercado. Dependendo das premissas geradas, os resultados das avaliações podem ser relevantemente diferentes.

Reconhecimento das Receitas e Custos Futuros

Nossas receitas e custos futuros serão apropriados ao resultado pelo regime de competência.

Impostos Diferidos

Os impostos (ativos e passivos) diferidos são reconhecidos com base nas diferenças entre os valores contábeis apresentados em nossas demonstrações financeiras e os montantes que servem como base para tributação dos ativos e passivos, às alíquotas aplicáveis. O ativo fiscal diferido deve ser revisado regularmente, considerando a redução do seu valor de realização, conforme exigido, com base nas estimativas futuras de lucro tributável e na realização esperada das diferenças temporárias. Ao preparar essas revisões, temos que efetuar estimativas significativas e adotar premissas associadas à determinação do lucro tributável futuro. Isso requer que nós estimemos receitas e despesas tributáveis futuras, que estão sujeitas a diferentes fatores internos e externos, tais como tendências econômicas, práticas da indústria, taxas de juros, mudanças nas nossas estratégias comerciais e alterações no tipo e preços dos produtos e serviços que oferecemos ao mercado e dele demandamos. A utilização dessas premissas e estimativas diferentes pode afetar de maneira adversa nossas demonstrações financeiras.

Contingências

Contabilizaremos contingências de eventos passados quando for provável que uma saída de recursos econômicos seja necessária para quitar a obrigação e o montante deste passivo possa ser razoavelmente estimado. Um julgamento significativo é necessário para determinar a existência do passivo, bem como o montante a ser contabilizado. Os passivos são contabilizados considerando as melhores estimativas do risco específico de ocorrência do passivo e, em geral, levam em consideração a avaliação do nosso advogado externo, envolvido nesses assuntos, bem como as decisões judiciais anteriores e avaliações da administração. Regularmente avaliamos os passivos contabilizados para as contingências com base nas mudanças nos fatos e circunstâncias pertinentes e nos eventos que possam ter impacto nestas estimativas, tais como decisões judiciais, que possam ter um impacto relevante adverso nos nossos resultados operacionais e no patrimônio líquido. Não contabilizamos ativos contingentes.

Instrumentos Financeiros Derivativos

Utilizaremos instrumentos financeiros derivativos como *swaps* para gerenciar riscos relacionados às alterações nas taxas de câmbio internacionais. De acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, os instrumentos financeiros derivativos são lançados no balanço patrimonial com base no valor justo de mercado reconhecido nos demonstrativos de receitas, exceto nos casos em que critérios específicos de *hedge* sejam preenchidos. As estimativas de valor de mercado são realizadas em uma data específica, geralmente baseados em cotações de mercado (*mark-to-market*) de instrumentos semelhantes e em determinadas presunções, como as de taxas de câmbio futuras

Principais Fatores que Afetam Nossas Receitas e Resultados Operacionais

Por sermos uma companhia pré-operacional do setor de construção naval e serviços de O&M, o resultado futuro de nossas operações e nossa situação financeira serão diretamente afetados pela nossa capacidade de implementar e desenvolver nossa unidade de construção naval, obtendo as licenças necessárias para construção, instalação e operação do estaleiro. Nosso resultado futuro também será afetado pela capacidade do mercado brasileiro de descobrir e desenvolver recursos petrolíferos por meio de atividades de prospecção, especialmente da OGX, com a qual assinamos o Acordo OGX para cooperação estratégica, visando ao fornecimento de equipamentos e serviços de E&P. Para mais informações a respeito do Acordo OGX, veja a seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias”, na página 168 deste Prospecto.

Situação Econômica Brasileira

Substancialmente as nossas operações serão executadas no Brasil, razão pela qual nossos resultados operacionais e situação financeira são diretamente afetados pelas condições econômicas gerais do Brasil, em especial, pelas taxas de inflação, taxas de juros, políticas governamentais, flutuações do câmbio e políticas tributárias.

O cenário macro-econômico brasileiro tem se caracterizado por variações significativas no crescimento econômico e nas taxas inflacionárias e cambiais.

No ano de 2006, o Real teve apreciação frente ao Dólar de 20,7% entre 31 de dezembro de 2006 e 31 de dezembro de 2007. Em 31 de dezembro de 2007, a taxa de inflação, medida pelo IPCA, foi de 4,5% e a média da taxa de juros TJLP foi de 6,3% ao ano. O PIB cresceu 5,4% no mesmo ano.

No ano de 2008, a taxa de inflação medida pelo IPCA foi 5,9%. Esse percentual ficou dentro da meta estabelecida pelo Banco Central, que compreende a faixa entre 2,5% e 6,5%. A manutenção da inflação nesse patamar pode ser atribuída à política monetária que resultou na elevação da taxa SELIC ao longo do ano, passando de 11,25% ao ano em 31 de dezembro de 2007 para 13,75% ao ano em 31 de dezembro de 2008.

O ano de 2008 também foi marcado pelo agravamento da crise financeira internacional originada no sistema financeiro norte-americano. O principal impacto dessa crise sobre a economia brasileira foi a deterioração das expectativas em relação à atividade econômica em 2009 e, com menor relevância, em 2010. Essa mudança nas expectativas provocou, principalmente a partir de outubro, elevação do custo de capital de terceiros, depreciação cambial, queda da cotação das ações na BM&FBOVESPA e retração na produção industrial.

No ano de 2009, a economia brasileira demonstrou relativa resistência à crise. Os indicadores macroeconômicos melhoraram e, apesar da esperada desaceleração do crescimento do PIB para o ano de 2009, o relatório Focus do Banco Central, divulgado em 8 de janeiro de 2010, indica somente uma ligeira queda do PIB (0,3% de variação) em 2009, já prevendo crescimento substancial de 5,2% para 2010.

Adicionalmente, fundamentos macroeconômicos sólidos e a maior estabilidade econômica permitiram ao Banco Central voltar à trajetória de redução das taxas de juros, de maneira que a taxa SELIC atingiu seu nível mais baixo na história, equivalente a 8,7%, desde o final de julho de 2009. De forma semelhante, o Real apresentou apreciação com relação ao Dólar de 34,2% ao longo do ano de 2009.

As reservas internacionais, segundo o Banco Central, têm se mantido em patamares acima de US\$200 bilhões (US\$239,05 bilhões em 31 de dezembro de 2009), esboçando aumento considerável, comparativamente ao final de 2008.

A tabela abaixo apresenta o crescimento do PIB, inflação, taxas de juros e taxa de câmbio para o Dólar nos períodos indicados:

	2007	2008	2009
Crescimento do PIB ⁽¹⁾	5,70%	5,10%	n.a.
Inflação IGP-M ⁽²⁾	7,80%	9,80%	-1,71%
Inflação IPCA ⁽³⁾	4,50%	5,90%	4,31%
SELIC	11,25%	13,75%	8,75%
CDI ⁽⁴⁾	11,80%	12,30%	8,55%
TJLP ⁽⁵⁾	6,30%	6,30%	6,00%
Valorização (desvalorização) do Real frente ao Dólar	20,50%	-24,20%	34,22%
Taxa de câmbio (fechamento) – R\$ por US\$1,00	R\$1,77	R\$2,34	R\$1,74
Taxa média de câmbio – R\$ por US\$1,00 ⁽⁶⁾	R\$1,95	R\$1,84	R\$1,99

⁽¹⁾ O PIB do Brasil informado em tais períodos já utiliza a nova metodologia do IBGE.

⁽²⁾ A inflação (IGP-M) é o índice geral de preço do mercado medido pela FGV, representando os dados acumulados para o período apresentado.

⁽³⁾ A inflação (IPCA) é um índice de preços ao consumidor medido pelo IBGE, representando os dados acumulados para o período apresentado.

⁽⁴⁾ A Taxa DI é a média das taxas dos depósitos interfinanceiros praticados durante o dia no Brasil (acumulada nos últimos 12 meses de cada período).

⁽⁵⁾ Representa a taxa de juros anual aplicada pelo BNDES para financiamento de longo prazo (fim do período).

⁽⁶⁾ Média das taxas de câmbio durante o período.

Fonte: BACEN, FGV, IBGE, CETIP.

Demanda e Custos Associados às Unidades de E&P e Serviços de O&M

A demanda para produção de Unidades de E&P e Serviços de O&M é suscetível à volatilidade relacionada ao nível de atividade das companhias brasileiras de óleo e gás natural. Tendo em vista que nos encontramos em fase pré-operacional e ainda não geramos quaisquer receitas, os pontos chave abaixo somente nos irão afetar quando do início da construção de nossas Unidades de E&P e da prestação de Serviços de O&M. Adicionalmente, quando entrarmos em operação poderemos identificar outros fatores que afetem a demanda, fatores estes que não somos capazes de identificar no presente estágio de nosso desenvolvimento.

A demanda por nossas Unidades de E&P impacta primordialmente em:

- Disponibilidade dos equipamentos e serviços para E&P de petróleo e gás natural.
- Taxa Diária de Preço para os nossos contratos de afretamento;
- Prazo dos contratos de afretamento.

Variações de custo (deriados de matéria prima e custos com pessoal), impactam primordialmente em:

- Custo de construção das Unidades de E&P em nosso estaleiro; e
- Custo dos nossos serviços de O&M.

Disponibilidade de Linhas de Crédito

- Disponibilidade, custo e prazo de linhas de crédito para a construção do nosso estaleiro e das Unidades de E&P.

Despesas Gerais e Administrativas

Seguem abaixo descritas nossas projeções para nossas futuras despesas administrativas, gerais e despesas diversas (sujeitas a alterações):

	2010	2011	2012	2013
	(em milhões de R\$)			
Despesas Totais.....	61	71	71	71

Estimamos que nossas despesas administrativas e gerais projetadas compreenderão fundamentalmente (i) folha de pagamento e benefícios; (ii) aluguel, manutenção e suprimentos; (iii) serviços externos (consultores, auditores, dentre outros); (iv) viagens, refeições e transporte; e (v) seguros, tributos e taxas. Não estão incluídas nas projeções das despesas relativas ao ano de 2010 as despesas relacionadas à presente Oferta.

Projetamos a seguinte distribuição para as despesas gerais e administrativas:

	<u>% Total Despesas</u>
Folha, encargos e Benefícios.....	59%
Serviços Externos (Consultores, auditores, comunicação e marketing)	14%
Gestão Corporativa	9%
Seguros.....	9%
Alugueis	4%
Viagens e outros.....	5%

Resultados das Operações

Comparação entre o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 e o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008

Principais Variações nas Demonstrações de Resultados Consolidadas

	<u>Exercício findo em 31 de dezembro de</u>	
	<u>2009⁽¹⁾</u>	<u>2008⁽²⁾</u>
	(em milhares de R\$)	
Receitas (despesas) operacionais		
Administrativas e gerais	(10.607)	(94)
Despesas financeiras	(80)	-
Provisão para passivo a descoberto	(25.961)	(57.576)
Outras Despesas operacionais	(9)	-
Prejuízo operacional antes do imposto de renda e da contribuição social	(36.657)	(57.670)
Imposto de renda e contribuição social diferido.....	3.298	-
Prejuízo antes das participações de acionistas não controladores.....	(33.359)	(57.670)
Participações de acionistas não controladores	1	-
Prejuízo do exercício.....	(33.358)	(57.670)

⁽¹⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 são consolidadas.

⁽²⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008 não são consolidadas.

Receitas (Despesas) Operacionais

Não contabilizamos receitas operacionais nos períodos de 2009 e 2008, uma vez que ainda não iniciamos nossas operações. Esperamos que nossas receitas sejam geradas pelas nossas subsidiárias OSX Serviços, OSX Estaleiros e OSX Leasing as quais, atualmente, se encontram em fase pré-operacional, e sejam presumivelmente capazes de gerar receita assim que nossas atividades operacionais começarem.

Despesas Administrativas e Gerais

Nossas despesas gerais e administrativas para o período de 2009 totalizaram R\$10,6 milhões, enquanto no período findo de 2008, totalizaram R\$94 mil. O aumento de R\$10,5 milhões, observado na comparação entre os dois períodos, deve-se a despesas incorridas com serviços externos, tais como advogados, auditores, além dos gastos com viagens e pessoal.

Despesas Financeiras

Não registramos despesas financeiras para o período de 2008, mas nossas despesas financeiras para o período findo em 2009 totalizaram R\$80 mil, composto, principalmente, por juros e IOF sobre transações com partes relacionadas, despesas bancárias e variação cambial.

Provisão para Passivo a Descoberto

O montante de R\$26,0 milhões registrado na conta de provisão para passivo a descoberto refere-se ao passivo a descoberto apurado sobre o patrimônio líquido negativo da MMX Corumbá Mineração S.A. proporcional à sua participação.

Em 30 de outubro de 2009, o investimento na controlada MMX Corumbá foi cindido e incorporado pela Centennial Asset Participações Brasil S.A.

Imposto de Renda e Contribuição Social Diferido

O montante de R\$3,3 milhões foi constituído sobre o prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social sobre o lucro apurado no exercício de 2009, nos montantes de aproximadamente R\$1,7 milhão para a Companhia e de R\$1,5 milhão pela nossa subsidiária OSX Estaleiros.

Principais Variações nos Balanços Patrimoniais Consolidados

	Em 31 de dezembro de	
	2009 ⁽¹⁾	2008 ⁽²⁾
	(em milhares de R\$)	
Ativo		
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa.....	8.162	5
Adiantamentos diversos	197	–
Outros créditos	71	–
Total do Ativo Circulante.....	8.430	5
Não circulante		
Realizável a longo prazo		
IR e CS Diferidos	3.298	–
Imobilizado	657.179	–
Total do Não Circulante	660.477	–
Total do Ativo	668.907	5
Passivo		
Circulante		
Fornecedores	363	6
Empréstimos e Financiamentos	627.981	–
Impostos e contribuições a recolher	306	–
Parte relacionadas.....	2.574	–
Provisão para passivo descoberto.....	–	35.943
Obrigações com terceiros	9.043	–
Outras obrigações.....	264	1
Total Passivo Circulante.....	640.531	35.950
Participações de acionistas não controladores	2	–
Patrimônio Líquido		
Capital Social	63.001	27.209
Ajustes acumulados de conversão	(19)	–
Prejuízos acumulados	(34.608)	(63.154)
Total do Patrimônio Líquido	28.374	(35.945)
Total do Passivo	668.907	5

⁽¹⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 são consolidadas.

⁽²⁾ Nossas informações auditadas referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008 não são consolidadas.

Ativos Circulantes

Caixa e Equivalentes de Caixa

Nossas disponibilidades são representadas basicamente por caixa mantido principalmente em nossa Companhia (R\$6,1 milhões) e em nossa subsidiária OSX Leasing (R\$1,8 milhão), para liquidação de obrigações de curto prazo com fornecedores e terceiros.

Adiantamentos Diversos

Deste montante, a quantia de R\$161 mil corresponde a adiantamentos a prestadores de serviços concedidos pela nossa subsidiária OSX Estaleiro e R\$35 mil concedidos por nós a fornecedores e funcionários.

Ativos Não Circulantes

Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos

Este montante refere-se aos créditos fiscais existentes na OSX Brasil (R\$1,7 milhão) e OSX Estaleiros (R\$1,5 milhão), compensáveis nos próximos exercícios, que decorre do prejuízo fiscal e base negativa de contribuição social, apurados no exercício de 2009.

Imobilizado

Máquinas e Equipamentos

Essa rubrica reflete nossa aquisição, pelo montante de R\$635,3 milhões, de direitos sobre a unidade FPSO semi-acabada OSX 1, que nos foi entregue pelo estaleiro coreano Samsung em janeiro de 2009 e será objeto de customização.

Terrenos

Consistem em terrenos sobre os quais nossas controladas OSX Estaleiros e Chalki Participações são titulares de direitos aquisitivos e possessórios relativos a diversas unidades imobiliárias representando áreas contíguas, no município de Biguaçu, no Estado de Santa Catarina, no montante de R\$21,5 milhões, destinados à construção do nosso estaleiro.

Demais ativos

Composto por equipamentos de informática a ordem de R\$128 mil, programas de tecnologia da informação, a ordem de R\$219 mil, e móveis e utensílios, totalizando R\$6 mil. Este saldo encontra-se líquido de depreciação, calculada por meio da aplicação do método linear, o qual leva em consideração a vida útil estimada dos ativos.

Passivo Circulante

Fornecedores

O montante registrado nesse item diz respeito ao desembolso com fornecedores regulares, para o desenvolvimento das operações de nossa Companhia e de nossas subsidiárias, no dia-a-dia das suas atividades. Fazem parte desta rubrica os serviços prestados por consultorias, auditores e escritórios de advocacia, bem como materiais de escritório, mobiliário, instalações, suprimentos etc.

Impostos e Contribuições

Este item representa os impostos retidos de terceiros a recolher sobre a prestação de serviços, em nossas subsidiárias OSX Brasil e OSX Estaleiros, compreendendo o imposto de renda no valor total de R\$154 mil e a contribuição social, a ordem de R\$11 mil, e saldo de R\$140 mil que se refere aos encargos trabalhistas incorridos por nossa Companhia.

Partes Relacionadas

Este item representa as operações de empréstimos e valores a pagar relacionados ao compartilhamento de recursos administrativos com empresas ligadas, as quais foram realizadas em condições usuais de mercado para os respectivos tipos de operações.

Provisão para Passivo a Descoberto

Esta variação decorre da baixa do passivo a descoberto constituída sobre o patrimônio líquido negativo da MMX Corumbá proporcional à participação que a Companhia detenha em tal sociedade, no montante de R\$35,9 milhões, e que foi vertida à Centennial Asset Participação Brasil S.A em virtude da cisão parcial da Companhia ocorrida em 30 de outubro de 2009.

Empréstimos e Financiamentos

Essa rubrica representa os empréstimos em moeda estrangeira, obtidos perante os bancos Bradesco S.A., HSBC Bank Brasil S.A e Itaú BBA utilizados na aquisição de direitos sobre a unidade FPSO OSX 1. Tais empréstimos foram originalmente tomados pela Centennial Ltd., e foram por ela cedidos à Companhia.

Obrigações com Terceiros

O montante apresentado nessa conta refere-se aos honorários por serviços prestados devidos ao Credit Suisse, no montante de R\$9.043 mil, conforme proposta de prestação de serviços em função da assessoria na aquisição da unidade FPSO OSX 1.

Patrimônio Líquido

As variações significativas do nosso Patrimônio Líquido, ocorridas até 31 de dezembro de 2009, consistem nos aumentos de capital e na cisão parcial ocorrida em 31 de outubro de 2009, como detalhado abaixo:

Em 30 de outubro de 2009, ocorreu a cisão parcial seguida de incorporação da parcela cindida do patrimônio líquido da nossa Companhia pela Centennial Asset Participações Brasil S.A. O acervo líquido cindido de nossa Companhia, que foi vertido para a Centennial Asset Participações Brasil S.A foi no montante negativo de R\$61.904 mil.

Em 25 de novembro de 2009, a Companhia, em Assembleia Geral Extraordinária realizada naquela data, teve seu capital aumentado em R\$18.402 mil, mediante subscrição privada de 18.401.683 ações ordinárias, sendo R\$3.000 mil integralizados em moeda corrente nacional e R\$15.402 mil mediante a conferência de quotas representativas do capital social da OSX Estaleiros.

Em 28 de dezembro de 2009, a Companhia, em Assembleia Geral Extraordinária realizada naquela data, teve seu capital aumentado em R\$17.390 mil, mediante subscrição privada de 17.390.000 ações ordinárias, em moeda corrente nacional.

Liquidez e Recursos de Capital

Em dezembro de 2009, concluímos a aquisição de direitos sobre o nosso FPSO OSX1, pelo montante de US\$358 milhões. Em janeiro de 2010, foi finalizada a construção do FPSO OSX 1 pelo estaleiro da Samsung, na Coreia do Sul, e realizada sua entrega, com transferência de propriedade à OSX 1 B.V., incluindo as obrigações a ela relacionadas. Além disso, assumimos os contratos de empréstimo firmados com Banco Bradesco S.A. e HSBC Bank Brasil S.A., no montante total de US\$350 milhões para a aquisição da FPSO OSX 1. Na mesma operação nos foram transferidos todos os direitos e obrigações dos principais instrumentos referentes ao FPSO OSX1, a seguir listados: (i) contrato de construção da FPSO OSX 1 firmado com a Samsung; (ii) contrato de fornecimento de equipamentos para a FPSO OSX 1 firmado com Advanced Production and Loading AS; e (iii) contrato de gerenciamento da construção da FPSO OSX 1, firmado com a APL Management Services AS. Para mais informações, veja a seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias”, na página 168 deste Prospecto.

A Companhia espera que os saldos devedores dos contratos firmados com o Banco Bradesco S.A. e o HSBC Bank Brasil S.A. sejam integralmente liquidados no momento da liberação da linha de longo prazo em negociação com o DVB Bank. Esta linha de longo prazo financiará o menor entre US\$420 milhões e 80% dos gastos com a aquisição de OSX 1, assim como 80% dos investimentos para sua conclusão e customização. Já o contrato firmado com o Itaú BBA será liquidado com recursos da presente Oferta.

Estimamos que o primeiro desembolso da dívida de longo prazo ocorra no segundo trimestre de 2010. Para isto, firmamos instrumento preliminar indicativo com termos e condições do financiamento onde o montante do crédito será o menor entre US\$420 milhões e 80% do somatório entre os custos de aquisição do equipamento e os custos para conclusão e customização do OSX1. O DVB Bank será o coordenador dos credores e contribuirá com US\$155 milhões, enquanto o Eksportfinans contribuirá com US\$165 milhões, os demais US\$100 milhões serão financiados por um sindicato de bancos coordenados pelo DVB Bank. O custo do financiamento será de LIBOR + 4,25% com um prazo total de 8 anos e meio desde a data do primeiro desembolso, ou 30 de julho de 2018, com pagamentos trimestrais do principal e juros, sendo permitido pré pagamentos, desde que o devedor pague uma taxa, e sendo que a primeira amortização ocorrerá 15 meses após o primeiro desembolso ou três meses após o início das operações do equipamento, o que ocorrer primeiro.

Nossos gastos de capital totais consolidados para o exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009 foram de R\$655 milhões, principalmente pela aquisição do OSX 1 e compra de terrenos para a construção do nosso estaleiro. Esperamos que nossos gastos de capital aumentem significativamente durante os estágios de construção de nosso estaleiro, bem como durante o desenvolvimento e produção de nossos equipamentos de E&P, inicialmente na fase de customização do OSX 1.

Nossa principal utilização de recursos originados pela Oferta serão com gastos de capital, particularmente aqueles relacionados a nossas atividades de produção e afretamento de Unidades de E&P. O gasto de capital estimado para a construção do estaleiro é de aproximadamente US\$1,7 bilhão e para a produção inicial projetada de 25 Unidades de E&P é de US\$13 bilhões.

Estaleiro. Considerando uma relação dívida/capital próprio de 9/1, pretendemos alocar aproximadamente de US\$170 milhões a US\$200 milhões dos recursos da Oferta e captar aproximadamente US\$1,53 bilhão em dívida para financiar a construção de nosso estaleiro, o qual projetamos iniciará suas operações em 2011 e estará concluído em 2013. Pretendemos buscar tais financiamentos por meio de bancos brasileiros, BNDES e do FMM.

Unidades de E&P. Planejamos, de forma inicial, investir na construção de aproximadamente 25 Unidades de E&P, projetadas para serem entregues no prazo de quatro a cinco anos, representando um investimento agregado no valor de aproximadamente US\$13 bilhões (dependendo do tipo de equipamento demandado e do investimento a ser realizada em cada unidade). Considerando uma relação dívida/capital próprio de 4/1, pretendemos alocar aproximadamente US\$1,2 bilhões dos recursos da Oferta, aproximadamente US\$1,0 bilhão proveniente de fontes do mercado ou, se for o caso, do exercício da opção pela Companhia contra nossos acionistas controladores, US\$400 milhões proveniente de receitas financeiras e o restante de aproximadamente US\$10,4 bilhões seria financiado, inicialmente por meio de linhas de crédito de instituições financeiras. Acreditamos que o fluxo de caixa gerado por nossas operações destas 25 Unidades de E&P iniciais podem ser suficientes para financiar nossa necessidade de capital futura para a construção ou aquisição de Unidades de E&P adicionais (considerando uma relação dívida/capital próprio similar de 4/1), bem como nossa necessidade de capital de giro e outras despesas.

Apesar da modificação da Oferta em relação ao seu volume financeiro (conforme divulgado em Comunicado ao Mercado publicado em 17 de março de 2010), acreditamos que, conforme descrito acima, os recursos provenientes da Oferta, de outras fontes de mercado ou, se for o caso, do exercício da opção pela Companhia contra nossos acionistas controladores, de financiamentos, de receitas financeiras e da geração de caixa de nossas futuras Unidades de E&P serão suficientes para a implementação de nosso plano de negócio. Adicionalmente, destacamos que os recursos financeiros adicionais que seriam obtidos caso não tivesse ocorrido a modificação da Oferta, constituiriam margem de segurança na hipótese de haver qualquer desvio nas premissas adotadas para nosso plano de negócio. Na estrutura atual da Oferta, as premissas adotadas para nosso plano de negócio terão que ser seguidas de forma menos flexível.

Não há nenhuma garantia de que seremos capazes de obter os financiamentos necessários para o início ou conclusão de nossos projetos.

Obrigações Contratuais

A tabela abaixo descreve nossas obrigações contratuais existentes em 31 de dezembro de 2009:

Pagamentos devidos por ano	Menos de um ano	De um a três anos	De três a cinco anos	Mais de cinco anos	Total
			(em R\$ mil)		
Empréstimos e financiamentos.....	627.981	–	–	–	627.981
Contratos para conclusão de OSX1	121.013	–	–	–	121.013
Outras.....	1.318	340	–	–	1.658
Obrigações contratuais totais	750.312	340	–	–	750.652

Divulgação Quantitativa e Qualitativa do Risco de Mercado

Estaremos expostos a diversos riscos de mercado oriundos das nossas atividades regulares. Tais riscos de mercado envolvem principalmente a possibilidade de que as mudanças nas taxas de juros, nas taxas de câmbio ou nos preços dos produtos afetem, de maneira adversa, o valor dos nossos ativos e passivos financeiros ou os fluxos de caixa e ganhos futuros.

Nossa dívida de curto prazo e longo prazo estará sujeita ao risco da taxa de juros. Qualquer dívida, denominada em dólar norteamericano, à taxa flutuante de moeda estrangeira futura, estará sujeita às flutuações em LIBOR ou, se a dívida for denominada em reais, ela estará sujeita às flutuações da TJLP brasileira, conforme fixada pelo Banco Central.

O risco da taxa de câmbio ao qual estaremos expostos será derivado principalmente do fato de que apresentamos receita prevista de contratos futuros e dívida indexadas ao Dólar, enquanto parte de nossos gastos, de investimento e operacional, assim como nosso balanço consolidado, estarão denominados em Reais.

Endividamento

Empréstimos e Financiamentos

A tabela abaixo apresenta nossos empréstimos e financiamentos em 31 de dezembro de 2009:

Instituições	Vencimento	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009
		(em R\$ mil)
OSX GmbH:		
Banco Itaú BBA S.A. – Nassau Branch ⁽¹⁾	28/06/2010	15.671
OSX 1:		
Banco Bradesco S.A. ⁽¹⁾	13/11/2010	306.237
HSBC Bank Brasil S.A. ⁽¹⁾	13/11/2010	306.073
Principal.....		625.091
Juros incorridos curto prazo		2.890
Total		627.981

⁽¹⁾ Empréstimos e financiamentos em que nosso Acionista Controlador é avalista.

Em nossos financiamentos em moeda estrangeira incidem: (i) variação cambial em Dólares; e (ii) LIBOR acrescido de juros, variando entre 1,00% a 2,65% ao ano, e o custo médio do empréstimo em moedas estrangeiras resulta em uma taxa média ponderada de 2,45% ao ano.

Contratos Financeiros

Em 12 de novembro de 2009, a Centennial Ltd. firmou um contrato de financiamento com o Banco Bradesco S.A. no montante de US\$175 milhões, a uma taxa de juros de LIBOR + 2,65% por ano. Os recursos levantados neste financiamento foram utilizados para o financiamento parcial da aquisição de direitos sobre o Nexus 1, hoje denominado FPSO OSX 1, bem como para o financiamento de custos necessários à finalização da construção e encomendas complementares a ele relativos. O prazo de pagamento do montante principal é de 360 dias e o financiamento é garantido pela CAMF. Em 27 de dezembro de 2009, a OSX 1 BV celebrou com a Centennial Ltd. e com o Banco Bradesco S.A. contrato de cessão por meio do qual a OSX 1 BV assumiu a dívida anteriormente contraída pela Centennial Ltd., sendo que a cessão foi devidamente formalizada.

Em 13 de novembro de 2009, a Centennial Ltd. firmou um contrato de financiamento com o HSBC Bank Brasil S.A. no montante de US\$175 milhões, a uma taxa de juros de LIBOR + 2,25% por ano. Os recursos levantados neste financiamento foram utilizados para o financiamento parcial da aquisição, finalização de construção e encomendas complementares do Nexus 1, hoje denominado FPSO OSX 1. O prazo de pagamento do montante principal é de 360 dias e o financiamento é garantido pela 63X Master Fund, um dos acionistas da Centennial Ltd. Em 27 de dezembro de 2009, a OSX 1 BV celebrou com a Centennial Ltd. e com o HSBC Bank Brasil S.A. contrato de cessão por meio do qual a OSX 1 BV assumiu a dívida anteriormente contraída pela Centennial Ltd., sendo que a cessão foi devidamente formalizada.

Em 30 de dezembro de 2009, a OSX GmbH celebrou contrato de financiamento com o Itaú BBA no valor de US\$9,0 milhões, a uma taxa de juros de LIBOR + 1,0% ao ano. Esses recursos foram integralmente repassados pela OSX GmbH à OSX Leasing, por meio de mútuo a uma taxa de juros de LIBOR + 1,25% ao ano. Posteriormente, os mesmos recursos foram aportados por meio de contribuição de capital pela OSX Leasing à OSX 1 BV. Os recursos obtidos com o financiamento foram utilizados para um pagamento junto à CAMF.

Em 14 de janeiro de 2010, a OSX GmbH celebrou contrato de financiamento com o Itaú BBA no valor de US\$43,0 milhões, a uma taxa de juros de LIBOR + 1,1% ao ano. Desse valor, US\$42,9 milhões foram repassados pela OSX GmbH à OSX Leasing, por meio de mútuo a uma taxa de juros de LIBOR + 1,25% ao ano. Posteriormente, os mesmos recursos foram aportados por meio de contribuição de capital pela OSX Leasing à OSX 1 BV. Os recursos obtidos com o financiamento foram utilizados para investimentos com o OSX 1, custos com seguro e custódia e despesas gerais e administrativas.

Em 15 de janeiro de 2010, a Companhia celebrou contrato de financiamento com o Itaú BBA no valor de R\$26,5 milhões, a uma taxa CDI + 0,64%. Os recursos obtidos com o financiamento foram utilizados para aquisição de terrenos, contratação de serviços de engenharia e despesas gerais e administrativas.

O Grupo EBX celebrou um instrumento preliminar indicativo com termos e condições de financiamento com um sindicato de bancos, no qual o montante do crédito será o menor entre US\$420 milhões e 80% do somatório entre os custos de aquisição do OSX 1 e os custos para sua conclusão e customização. O DVB Bank será o coordenador dos credores e contribuirá com US\$155 milhões, enquanto o Eksportfinsns (banco norueguês para financiamento de exportações) contribuirá com US\$165 milhões (garantidos pelo GIEK – Noewegian Guarantee Institute for Export Credits). Os demais US\$100 milhões serão financiados por um sindicato de bancos coordenados pelo DVB Bank. O custo do financiamento será de LIBOR + 4,25%, com um prazo total de oito anos e meio para o pagamento. A primeira amortização ocorrerá 15 meses após o primeiro desembolso, ou três meses após o início das operações do equipamento, o que ocorrer primeiro

Em 4 de março de 2010, a Companhia tomou novo contrato de financiamento com o Itaú BBA, no valor de R\$23,5 milhões, a uma taxa CDI + 0,80%. Os recursos obtidos com o financiamento foram utilizados com despesas relacionadas à Oferta, contratação de serviços de engenharia e despesas gerais e administrativas.

Não possuímos instrumentos financeiros derivativos.

Operações Não Registradas nas Demonstrações Financeiras

Não mantemos quaisquer operações, contratos, obrigações ou outros tipos de compromissos em empresas não consolidadas ou outras operações passíveis de gerar um efeito relevante, presente ou futuro, em nossa situação financeira e mudanças em nossa situação financeira, receitas ou despesas, resultados operacionais, liquidez, gastos com capital ou recursos de capital, não registradas no balanço patrimonial, exceto as demonstradas abaixo:

Valor (Em R\$ mil)	Data da Assinatura	Data do Vencimento	Em 31 de dezembro de 2009
Contratos para conclusão da OSX1	27/11/2009		121.013
Elaboração de Estudos Ambientais e assessoria técnica no processo de licenciamento ambiental	13/05/2009	12/05/2010	346
Assessoria de imprensa, comunicação social e organização de audiência pública	31/08/2009	30/08/2010	88
Locação não residencial	26/10/2009	25/10/2012	340
Serviços técnicos de engenharia relacionados à elaboração do “Projeto Executivo de Acesso ao Estaleiro no Município de Biguaçu”	11/11/2009	11/01/2010	375
Serviços de projeto de Engenharia para aprovação nos órgãos ANTAC, Sec.Patrimônio da união e Capitania dos Portos.....	10/12/2009	10/03/2010	125
Estudo Técnico para elaboração da manobralidade das embarcações.....	21/12/2009	19/02/2010	140
Serviços de Engenharia para a construção do Dique Seco	22/12/2009	23/03/2010	151
Serviços de Consultoria.....	11/11/2009		93
			122.671

Eventos Subsequentes

Dentro do processo de convergência das Práticas Contábeis Adotadas no Brasil para o IFRS, diversos pronunciamentos, interpretações e orientações foram emitidos durante o ano de 2009 com aplicação mandatória para os exercícios encerrados a partir de dezembro de 2010 e para as demonstrações financeiras de 2009, a serem divulgadas em conjunto com as demonstrações de 2010 para fins de comparação.

Estamos em processo de avaliação dos potenciais efeitos relativos a esses pronunciamentos, interpretações e orientações, os quais poderão ter impacto relevante nas demonstrações financeiras relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2009 a serem apresentadas comparativamente às demonstrações financeiras relativas ao exercício a findar-se em 31 de dezembro de 2010, bem como sobre os próximos exercícios.

As demonstrações financeiras consolidadas do próximo exercício serão elaboradas conforme o CPC 37 – Adoção Inicial das Normas Internacionais de Contabilidade, conforme Instrução CVM n.º 457, de 13 de julho de 2007.

RESUMO DOS ESTUDOS DE VIABILIDADE E OUTRAS INFORMAÇÕES

Esta seção apresenta um resumo dos Estudos de Viabilidade preparados por especialistas nos setores de gestão empresarial e engenharia, que incluem informações financeiras e operacionais, bem como determinadas projeções, incluindo informações sobre oportunidades de mercado, estimativas de investimento, custos e produção. Este resumo não inclui todas as informações que o investidor deverá considerar antes de investir nas Ações. Antes de tomar uma decisão sobre o investimento, o investidor deverá ler este Prospecto na sua totalidade, incluindo, mas sem limitação, os Estudos de Viabilidade anexos a este Prospecto e as seções “Fatores de Risco”, “Apresentação das Informações Financeiras e Outras Informações”, “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado Operacional”, onde o investidor encontrará as estimativas de despesas gerais e administrativas, comerciais e de marketing, e “Atividades da Companhia”, nas páginas 70, 65, 95, e 146, respectivamente, deste Prospecto; bem como as Demonstrações Financeiras e respectivas notas explicativas anexas ao presente Prospecto.

Estudos de Viabilidade

Os Estudos de Viabilidade anexos a este Prospecto foram preparados de forma independente pela Verax Consultoria, Planave e Technip com base nas informações financeiras projetadas e preparadas por seus especialistas. As informações financeiras projetadas utilizadas para preparar os Estudos de Viabilidade não foram elaboradas em conformidade com qualquer regulamentação de divulgação pública vigente, ou com vistas ao cumprimento de normas e regulamentos de quaisquer bolsas de valores, agências ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer jurisdição, exceto a do Brasil. Nossa Administração acredita que os Estudos de Viabilidade foram elaborados refletindo, atualmente, as melhores estimativas e julgamentos disponíveis, e apresentam, de acordo com o melhor conhecimento e opinião da Administração, a expectativa do plano de ação previsto da Companhia, com base no entendimento e conhecimento de especialistas da Verax Consultoria, Planave e Technip sobre os setores de equipamentos e serviços para a indústria de petróleo e gás natural.

Entretanto, estas informações não são fatos e não se deve confiar nelas como sendo necessariamente indicativas de resultados futuros, não constituindo uma garantia do nosso desempenho futuro. Os Estudos de Viabilidade não abrangem todas as informações que podem ser relevantes para uma decisão quanto ao investimento em nossas Ações. Considerando estas incertezas, os investidores não deverão confiar somente nessas projeções para tomar uma decisão quanto ao investimento e são advertidos a analisar com cuidado as informações constantes deste Prospecto.

O investidor deverá considerar que as projeções constantes deste Prospecto refletem determinadas premissas, análises e estimativas nossas e dos especialistas que prepararam os Estudos de Viabilidade, inclusive no que se refere à demanda, concorrência, desembolsos de capital, custos de construção do estaleiro, custos de produção, capacidade de produção e outras projeções.

Nossa capacidade de obter os resultados operacionais projetados depende, entre outros fatores, do sucesso dos nossos esforços de desenvolvimento de nossas operações. Não podemos garantir aos investidores que nossas atividades de construção naval, afretamento e prestação de serviços não serão material e adversamente afetadas por questões políticas, ambientais ou quaisquer outras. Veja a seção “Fatores de Risco”, na página 70 deste Prospecto para maiores informações.

Diversas das premissas também estão relacionadas a fatores econômicos que poderão ocorrer no Brasil e globalmente no futuro próximo e seu potencial impacto sobre os nossos negócios, bem como os fatores econômicos que provavelmente deverão ocorrer ou continuar a ocorrer no mercado mundial de equipamentos e serviços de petróleo e gás natural. Não podemos garantir que as premissas econômicas sejam precisas ou que reflitam de forma precisa a realidade futura. Os investidores devem conduzir suas próprias análises e revisões das premissas e projeções contidas neste Prospecto.

Há diversas incertezas inerentes ao estimarmos o *gap* de demanda e oferta e ao projetarmos as potenciais entregas de Unidades de E&P. Neste processo, diversos fatores relevantes podem ter sido desconsiderados ou estimados de forma equivocada. As estimativas de potenciais entregas de Unidades de E&P poderão ser revistas com base, entre outros fatores, no curso de produção efetivamente verificado.

Estudo Técnico – Verax Consultoria

Qualificações

A Verax Consultoria é uma empresa de consultoria especializada em gestão empresarial. Atua em diversos setores industriais para os quais desenvolve análises orientadas à tomada de decisão pela alta administração das sociedades por ela assistidas. Na indústria portuária e da construção naval, a Verax tem se destacado no desenvolvimento de projetos que vão desde a identificação de oportunidades até o projeto preliminar de portos e estaleiros.

Os mais de 30 projetos desenvolvidos pela empresa no setor portuário e de construção naval incluem atividades em organização, estratégia, mercado, simulação computacional de operações, especificação ótima de equipamentos e *lay-out* entre outros.

Dentre os clientes da Verax Consultoria, destacam-se: Vale S.A., Grupo Libra, CSN, Hamburg Sud, OTPP, LLX, Secretaria Especial dos Portos, Petrobras e Governo do Estado de SP.

O corpo técnico da Verax Consultoria é formado por cerca de 20 profissionais especializados.

Escopo de Trabalho e Metodologia

O estudo “Análise de Mercado da Construção Naval Brasileira” foi elaborado pela Verax Consultoria com a finalidade de apresentar uma avaliação independente do potencial do mercado naval brasileiro para um novo *player*.

As informações contidas na análise da Verax Consultoria foram reunidas a partir de fontes públicas nacionais e internacionais, autárquicas, de agências reguladoras, e de entrevistas diversas, citadas nominalmente no decorrer do documento. A Verax Consultoria acredita que essas informações provêm de fontes confiáveis, e para tanto se fez a diligência considerada necessária. Dessa forma assume-se que os dados macroeconômicos, técnicos, comerciais e estatísticos são corretos e verdadeiros, não tendo sido verificados de forma independente.

O estudo é um exercício da Verax Consultoria de obtenção de um cenário de demanda futura, que apresenta expectativas conservadoras e otimistas dentro de um panorama de crescimento sustentável e estabilidade econômica do Brasil, como indica o momento atual. As oportunidades identificadas não representam uma demanda garantida para nós, ou qualquer outra empresa existente ou que venha a existir.

Sumário Executivo

A indústria de construção naval brasileira vive um momento de perspectivas extremamente favoráveis.

A análise de mercado de construção do segmento *offshore* indicou haver espaço para mais dois a três novos estaleiros em diferentes cenários, além daqueles já anunciados (não inclui a OSX). Essa lacuna é maior na fabricação de módulos de *topside*, havendo oportunidade de instalação de até sete novos estaleiros.

A análise do segmento de construção de navios mercantes e de apoio marítimo, por sua vez, mostrou que haverá necessidade de até 1 estaleiro para embarcações de grande porte, de um estaleiro para médio porte e de um a dois estaleiros para embarcações de pequeno porte.

Esses *gaps* justificam novos empreendimentos em todos os segmentos.

Demanda (Segmento Offshore)

A demanda para o segmento *offshore* foi estimada a partir do levantamento das encomendas anunciadas pela Petrobras e a demanda esperada anunciada pela OGX, e através de estimativas referentes à exploração de blocos do pré e pós-sal. No caso da OGX, a demanda por unidades de produção foi distribuída ao longo do tempo com base no desenvolvimento conceitual atualizado pela consultoria DeGolyer & MacNaughton em setembro de 2009.

Na avaliação do pré-sal foram criados dois cenários: um otimista, em que as reservas possuem 70 bilhões de boe recuperáveis e terão cronograma de exploração acelerado; e outro conservador, com volumes totais de 50 bilhões de boe e um cronograma mais estendido. Em cada cenário, determinou-se um cronograma-padrão de exploração dos campos, baseado nos prazos estipulados para os Planos de Avaliação e no cronograma previsto para o Campo de Tupi. A Verax Consultoria analisou informações de outros campos de exploração de petróleo para determinar a data de entrada das plataformas em cada campo.

A capacidade de produção necessária foi calculada através da relação entre capacidade instalada e produção média avaliada para campos maduros da Bacia de Campos. As extrapolações utilizam um único tipo representativo de plataforma de produção: FPSOs com capacidade para produção de 120.000 bpd de óleo e 5 Mm³ de gás por dia (ou 31.250 boe/d).

Para os demais blocos do pós-sal (sem participação da OGX) em atual fase de exploração elaborou-se uma metodologia de alto nível que estima reservas e propõe um desenvolvimento-padrão para cada projeto fundamentado em análises estatísticas. Esta metodologia levantou blocos em fase de exploração, analisou o conteúdo local mínimo exigido, estimou o volume potencial por bloco, agrupou os blocos em campos produtores, estabeleceu volume mínimo para a exploração do campo e alocou sistemas produtivos a cada caso.

A demanda média anual de plataformas, excluídas as já contratadas, para o período 2010-2020, é de 11 unidades (cenário conservador) a 16 unidades (cenário otimista), conforme resumo a seguir:

Cenário Conservador	2010-2015	2016-2020	Total
Petrobras não-licitadas (sondas).....	16	12	28
Anunciado OGX	24	24	48
Pré-sal	0	27	27
Blocos licitados do pós-sal.....	6	10	16
Total	46	73	119

Cenário Otimista	2010-2015	2016-2020	Total
Petrobras não-licitadas (sondas).....	16	12	28
Anunciado OGX	24	24	48
Pré-sal	7	55	62
Blocos licitados do pós-sal.....	25	8	33
Total	72	99	171

Oferta (Segmento Offshore)

A avaliação da capacidade instalada atual e futura da indústria de construção naval brasileira no segmento *offshore* consistiu no mapeamento dos estaleiros existentes e dos novos estaleiros esperados.

A construção de plataformas e navios sonda pode ser separada em dois projetos independentes: a construção da estrutura do casco ou jaqueta, e a montagem dos módulos de convés que abrigam as plantas de produção, processamento, utilidades e hotelaria.

O boom de demanda orientou vários anúncios de novos estaleiros greenfield. Apesar do baixo grau de maturidade de alguns projetos, nenhum foi eliminado, pois a demanda é consistente e existe a possibilidade de que tais projetos participem de licitações como “estaleiros virtuais” (cuja efetiva instalação dependeria da vitória na licitação).

A abordagem utilizada para determinar a capacidade ofertada considera a produtividade esperada e a capacidade histórica dos estaleiros.

Balanco de Demanda e Oferta (Segmento Offshore)

A identificação da oportunidade para a OSX baseou-se no balanço oferta *versus* demanda para o período de 2010 a 2020. Dado que um estaleiro leva em média dois anos para construir as Unidades de E&P, a análise considera a demanda de construção antecipada em relação à demanda pelos sistemas em operação de dois anos. O balanço então foi feito para dois períodos: o primeiro de 2010 a 2013 e o segundo de 2014 a 2018.

A figura abaixo ilustra o desequilíbrio para a construção de cascos de plataformas e navios-sonda. No primeiro período (2010-2013), resultou em uma potencial falta de capacidade de quatro e cinco unidades ao ano. No segundo período (2014-2018), o *gap* estimado é de três a seis unidades por ano. Note-se que mesmo se a oferta alcançar seu valor máximo, a demanda conservadora não será atendida no primeiro período. Estas oportunidades equivalem a uma necessidade de dois a três novos estaleiros.

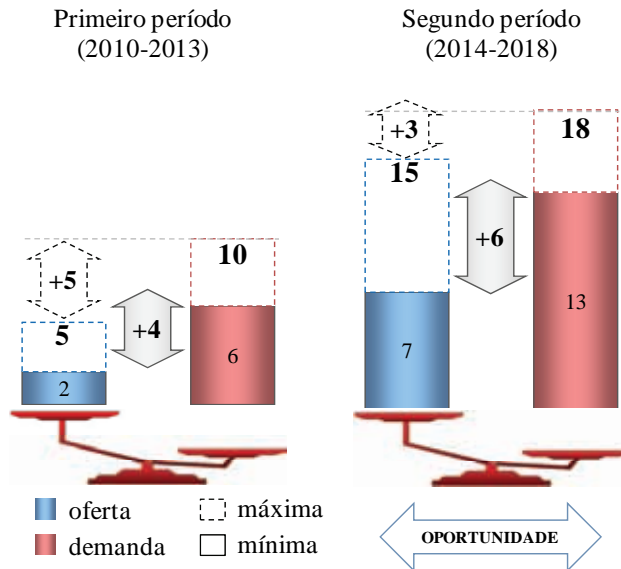


Figura 1: Balanço oferta X demanda para cascos-padrão até 2020.

A mesma análise para estaleiros/canteiros de obras destinados a módulos de topside e jaquetas concluiu existir falta de capacidade para fabricação de nove a 11 unidades no primeiro período, e de dois a sete unidades no segundo período. Novamente, mesmo que a oferta alcançasse seu valor máximo no primeiro período, a demanda conservadora não seria atendida. Estas oportunidades indicam uma capacidade para até 11 novos canteiros de fabricação de módulos no primeiro período, e até sete no segundo.

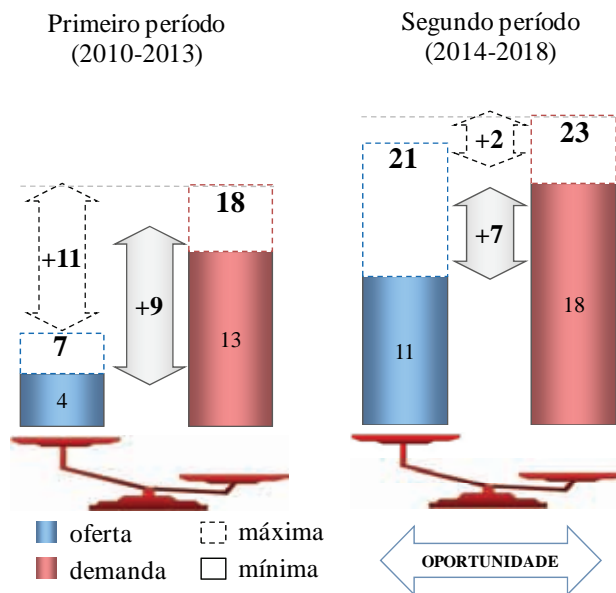


Figura 2: Balanço oferta X demanda para topside padrão até 2020.

Foram realizadas as mesmas análises relativas à projeção de demanda e capacidade para outros três segmentos. Os resultados mostraram que as demandas estimadas justificariam a implantação de até um estaleiro de grande porte; um de médio porte; e de um a dois de pequeno porte.

Competitividade

A avaliação dos *drivers* de competitividade indicou que estaleiros brasileiros podem atingir níveis internacionais de competitividade no longo prazo. Para tanto é necessário que no curto e médio prazo haja demanda protegida pelas restrições de conteúdo local. A demanda protegida permite a criação de uma cadeia de fornecedores e garante tempo para que ganhos mínimos de produtividade superem a inércia do aprendizado inicial.

Foram analisados quatro *drivers* de competitividade de custo de um estaleiro: preço do aço, disponibilidade de navieças, custo da mão-de-obra e competência em gestão e montagem.

Com base na investigação da contribuição de cada *driver* para o nível de competitividade da OSX, verificou-se que o Brasil pode apresentar condições iguais ou melhores em custo de mão-de-obra (caso a OSX possua nível tecnológico 4) e gestão (competência em montagem), e leve desvantagem em preço de aço e disponibilidade de navieças, ambas reversíveis no longo prazo.

A representatividade do custo do aço (chapas grossas), no caso de FPSOs com cascos convertidos, é de 5%. Apesar do preço elevado praticado no mercado interno, a indústria siderúrgica brasileira é altamente competitiva e possui um dos menores custos de produção de aço no mundo. Isso significa que existe espaço para redução dos preços desde que se crie um ambiente de competição.

A mão-de-obra representa de 15% a 20% do custo total de construção de plataformas. Fundamentalmente, depende de dois fatores: posição na curva de aprendizado de construção de estaleiros, que define a velocidade dos ganhos de produtividade do estaleiro, e do nível tecnológico, que é definido pelo grau de mecanização dos processos.

Os equipamentos representaram uma estimativa de 30% a 50% do custo total de construção de plataformas. A produção no Brasil ainda não se mostra viável para grande parte dos equipamentos com alto conteúdo tecnológico, como motores principais e auxiliares de navios, sistema de automação e controle, sistemas de comunicação e vários outros. O sobrecusto de fabricação local está estimado entre 20% e 30% acima do de outras jurisdições, principalmente devido à falta de escala. Estes equipamentos necessitariam de produção anual mínima superior a 30 equipamentos por ano para que a escala permitisse igualar os custos com fornecedores coreanos, segundo estudo divulgado pela Transpetro. Espera-se que a intensificação da política de conteúdo local, entretanto, irá obrigar os estaleiros a adquirirem grande volume de equipamentos nacionais. Na medida em que surjam novos fabricantes no País e se crie um ambiente competitivo, com fornecedores nacionais e internacionais disputando o mercado de navieças, é provável que os custos com aquisição de equipamentos no Brasil aproximem-se da realidade de estaleiros asiáticos.

A competência de montagem tem impacto em diversos aspectos da construção naval: na curva de aprendizado, no consumo de insumos como solda e aço, e no cumprimento dos prazos. A indústria metal-mecânica brasileira é competitiva e deve transferir essa competência à construção naval. Um novo estaleiro pode desenvolver esta competência de duas formas: buscando profissionais de empresas brasileiras envolvidas com obras deste tipo, ou associando-se com parceiros tecnológicos internacionais que possam exercer o papel de EPCistas.

Perspectivas de Longo Prazo

A projeção da demanda no longo-prazo é consistente. Apenas 38% (média dos cenários otimista e conservador) da demanda para o pré-sal está contida no horizonte de análise até 2020, e os investimentos em novas unidades de produção se estenderão até 2036, em ambos os cenários analisados e sob as hipóteses assumidas.

Há ainda outros elementos que sugerem um setor de construção naval aquecido no longo prazo (após 2020). São eles:

- Novos campos no pós-sal: áreas no pós-sal ainda não-licitadas podem influenciar positivamente a demanda por equipamentos de E&P. Além disso, a intensificação da atividade de prospecção de petróleo na costa brasileira poderá expandir as áreas com potencial de reservas de petróleo;

- Novas sondas: além do grande número de campos a serem perfurados, cuja demanda por sondas pode ser maior do que aquela anunciada no plano de negócios da Petrobras, existe a substituição natural das sondas já em operação;
- Necessidade de diques para reparo: em um horizonte tão longo, a enorme frota (mercante e unidades *offshore*) que espera-se seja formada no curto prazo demandará necessariamente serviços de reparo, e hoje já existe um déficit entre capacidade e demanda, que irá se agravar no futuro;
- Surgimento e fortalecimento de armadores nacionais: espera-se que a vocação brasileira de país exportador de granéis agrícolas e minerais motivará a constituição de uma frota mercante nacional, na medida em que grandes grupos produtores verticalizem-se em direção da cadeia logística; e
- Segmento militar: a intensificação da atividade de navegação deve ser acompanhada de expansão e modernização da frota de navios patrulha para salvaguardar águas territoriais, como já anunciou a Marinha recentemente.

Dado o caráter explosivo da demanda, é crível que a oferta de capacidade produtiva imporá a velocidade de aumento da produção nos primeiros anos, fechando o *gap* no longo prazo. Do lado das ações governamentais, o leque de políticas públicas e a motivação desenvolvimentista-nacionalista dão amplo suporte ao setor.

Além da discussão de natureza econômica sobre a continuidade da indústria, a permanência e sucesso da OSX no longo prazo ainda apóiam-se em quatro premissas:

- Sinergia com outros negócios do Grupo EBX: OGX e empresas do Complexo LLX-Açu (siderúrgicas, portos, fornecedores de equipamentos *offshore*, indústria metal-mecânica);
- *Timing* oportuno: de entrada no setor em um cenário *gap* entre demanda e oferta, antigas unidades e estaleiros que surjam tardiamente estarão em desvantagem, por apresentarem tecnologia ultrapassada ou baixo avanço na curva de aprendizado, respectivamente;
- Potencial elevado de captura de demanda da OGX, com quem a OSX firmou um contrato concedendo o direito de prioridade da carteira de encomendas no curto e médio prazo.
- Respaldo de parceiro internacional com tradição (Hyundai), que espera-se que induzirá benefícios no percurso da curva de aprendizado e com estrutura global de marketing para atrair demanda para construção no Brasil.

Riscos e Fatores Mitigadores

Em relação aos riscos, aqueles que dependem do projeto e da gestão do estaleiro podem ser mitigados pela OSX, através das seguintes ações: planejamento consistente na instalação e operação, parceria estabelecida com um grande construtor mundial que traga experiência e acelere a curva de aprendizado além de protocolos de intenções com os governos municipal e estadual, dentre outras.

A avaliação do negócio deve ainda incorporar aqueles riscos que dependem das políticas estabelecidas em nível federal e que são importantes para o setor como um todo. No segmento de exploração e produção de petróleo *offshore*, a manutenção da política de conteúdo local é crucial já que países como Cingapura e China, reconhecidamente construtores experientes e de baixo custo global, teriam maiores vantagens competitivas no curto prazo. O mercado protegido no primeiro instante é fundamental para que as competências se desenvolvam em busca de maior competitividade.

A despeito da severidade, é improvável que a política desenvolvimentista nacional, bem como a manutenção de toda uma legislação que protege a construção naval brasileira com incentivos tributários e financiamentos privilegiados, sejam modificadas no sentido de depreciar a demanda e condições de operação dos estaleiros nacionais. Ainda, a resposta da indústria aos incentivos e restrições de conteúdo local tem sido positiva, encorajando a continuidade dos diversos programas governamentais.

Também cabe atentar que a demanda pode ser afetada por fatores como a queda significativa dos preços do petróleo, que reduz o passo da exploração e produção, ou ainda torna inviável a exploração do pré-sal. Este também pode se revelar tecnicamente inexplorável, embora os testes preliminares indiquem o contrário. A exaustão dos recursos naturais e a forte atuação da OPEP fazem crer que os preços de petróleo não devem se manter baixos por muito tempo.

Estudo Técnico – Planave

Qualificações

A Planave é uma empresa com 40 anos de experiência, especializada em prestar consultoria e serviços de engenharia, oferecendo ao mercado competência técnica para atender às necessidades de um amplo leque de serviços para diferentes setores em níveis nacional e internacional.

Na indústria portuária e da construção naval, a Planave realiza estudos de viabilidade técnico-econômica e financeira, anteprojetos de engenharia, projetos básicos, planos diretores portuários, dentre outros.

Dentre os clientes da Planave, destacam-se: Petrobras, Vale, Shell do Brasil S/A, Esso Brasileira de Petróleo S/A, Complexo Industrial Portuário de Suape, LLX, Galvão Engenharia S/A, CSN, Cia Docas de São Paulo e Cia Docas do Rio de Janeiro.

O corpo técnico da Planave é formado por 264 colaboradores.

Escopo de Trabalho e Metodologia

O estudo de viabilidade “Anteprojeto Conceitual – Estaleiro Biguaçu-SC” foi elaborado pela Planave Engenharia com a finalidade de apresentar uma avaliação independente dos conceitos básicos necessários ao desenvolvimento do projeto de engenharia do nosso referido estaleiro, assim como dos investimentos necessários para sua implantação.

Foram analisados os principais condicionantes físicos (topografia, hidrografia, ventos, marés, nível do mar, correntes, ondas e geotecnia) e operacionais (navios de projeto, acesso terrestre e marítimo).

Premissas Básicas

As premissas básicas foram levadas em conta para a elaboração desse projeto pré-conceitual e correspondem a um prazo de sete anos após o início das operações do estaleiro para entrega da demanda agregada a seguir:

- Conversão de 18 FPSO – casco VLCC até 300.000 DWT;
- Construção dos topsides de 18 FPSO;
- Construção de cinco plataformas tipo TLWP;
- Construção de 24 jaquetas de plataformas fixas de 65 a 140 m;
- Construção de decks e topsides de 24 plataformas fixas;
- Capacidade instalada para o processamento, a fabricação e a montagem de cerca de 180.000 toneladas de aço estrutural;
- Estas premissas já estão atualizadas com a demanda da empresa e em linha com o *lay-out* da Hyundai.

Considerações Gerais (Selecionadas)

Espera-se que o estaleiro seja dotado de instalações industriais e equipamentos para atingir alta produtividade na produção com sistemas automatizados nas linhas de fabricação de painéis de blocos planos e na linha de fabricação de perfilados. As soldagens de chapas na linha de painéis serão efetuadas através do processo de solda unilateral.

O projeto pré-conceitual do estaleiro é baseado nos conceitos de acabamento avançado mais modernos dos estaleiros coreanos e japoneses. Dessa forma, a previsão será atingir em médio prazo a meta de montagem de 95% dos itens de acabamento antes da edificação dos blocos no dique. Assim, prevê-se a total integração dos itens de calderaria leve durante o processo de fabricação de blocos e antes do tratamento e pintura desses blocos nas cabines.

Como estratégia geral, espera-se que a maior parte dos trabalhos de produção seja concentrada para as etapas anteriores à edificação dos blocos no dique. Essa estratégia leva à concepção de grandes áreas de trabalho, para as atividades de acabamento avançado, retoques de pintura, montagem de tubulação, de unidades e de acoplamento de blocos. No caso do nosso estaleiro, a área prevista para a realização desses trabalhos está planejada para ser maior do que 110.000 m².

Questões Ambientais

O projeto de implantação do estaleiro contempla um elenco de medidas visando garantir de forma segura a execução dos trabalhos, sem o risco de agressão do meio ambiente e da saúde dos seus funcionários.

Dentre os aspectos analisados estão a poluição sonora, emissões atmosféricas, poluição do solo e aspectos radioativos.

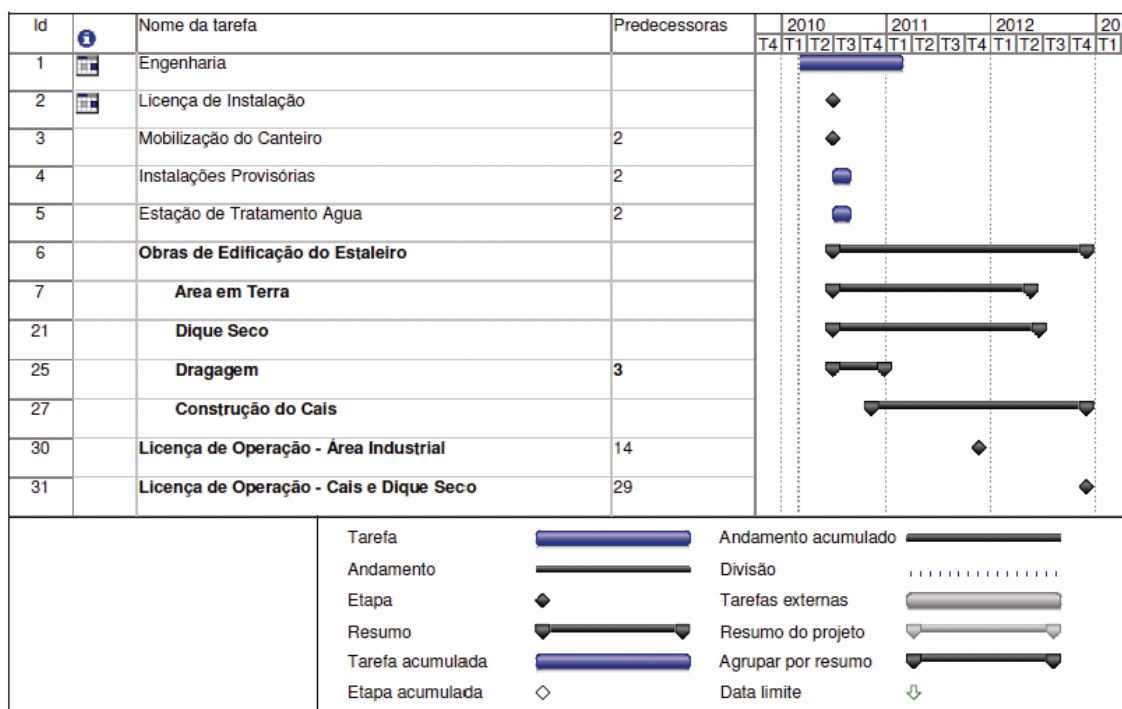
Estimativa de custos de gastos de capital em Reais

**Estaleiro de Biguaçu
Anteprojeto Conceitual
Quadro Resumo dos Investimentos**

1. Serviços Iniciais ou Especializados	172.900.000,00
2. Obras Civis	2.122.135.500,00
2.1 Mob./Desmobilização, Canteiros e Infra-Estrutura Provisória.....	157.200.000,00
2.2 Estrutura de Atracação	167.400.000,00
2.3 Dragagem.....	150.000.000,00
2.4 Obras na Retroárea.....	260.900.000,00
2.5 Reforço no Piso – Carreras.....	645.800.000,00
2.6 Dique Seco.....	230.000.000,00
2.7 Oficinas e Galpões	410.682.500,00
2.8 Unidades de Apoio.....	100.153.000,00
3. Equipamentos	534.280.000,00
4. Sistemas de Utilidades.....	169.700.000,00
Subtotal	2.999.000.000,00

Este orçamento considera uma margem de +/-30%.

Cronograma de Implantação



Este cronograma é apresentado em maiores detalhes no estudo de viabilidade “Anteprojeto Conceitual – Estaleiro Biguaçu-SC” anexo neste Prospecto.

Estudo Técnico – Technip

Qualificações

A Technip é líder mundial nos campos de gerenciamento de projetos, engenharia e construção para a indústria de óleo e gás natural. O Technip Group, com sede na França, possui 23.000 empregados no mundo. No Brasil, com sede no Rio de Janeiro, a Technip possui aproximadamente 400 empregados no setor de engenharia *offshore* de petróleo e gás natural.

A Technip possui uma vasta experiência na execução de Estudos de Desenvolvimento Conceitual de Campos, FEED (Front-End Engineering & Design), Projetos de Detalhamento e projetos EPC tanto internacionalmente como no Brasil.

No Brasil, a carteira de projetos *offshore* da Technip inclui projetos para clientes como: Petrobras, OGX, *Maersk Contractors e BW Offshore*. A Technip também realizou, como sócia da FSTP, uma joint-venture com a KeppelFels Brasil, os projetos EPC para as unidades de produção P-51 e P-52, além de estar realizando o projeto EPC para a P-56. Na FSTP, dentre diversas responsabilidades, participou no time de gerenciamento de projeto, compras, comissionamento e engenharia de campo.

Escopo de Trabalho e Metodologia

O estudo “Plano de Negócio OSX Estaleiros – Relatório de Estimativa Pré-Conceitual” visa estimar os custos de produção no estaleiro, através de uma estimativa de engenharia pré-conceitual com uma margem de precisão estimada de aproximadamente 30% para a fabricação de um conjunto de unidades de produção e de perfuração para os desenvolvimentos futuros da OGX ou outros operadores pelo estaleiro da OSX em Santa Catarina, assim como o cronograma de produção.

A quantidade, capacidade e tipo de unidade foram definidos pela OSX e as estimativas foram baseadas na padronização de cada tipo de unidade.

As estimativas utilizaram dados históricos de outros projetos similares baseados em lâmina d'água, capacidade de produção e uma média de especificação entre óleo leve e pesado.

A metodologia é baseada no uso de rateios médios desenvolvidos ao longo de muitos anos de engenharia de detalhamento e experiência construtiva de projetos *offshore* e modificado pela inclusão de diversos projetos recentes, estudos conceituais, FEEDs e contratos EPC, e propostas para projetos no Brasil.

Estes rateios foram ajustados para incluir estudos adicionais recentes realizados para trazer estimativas mais precisas (p.ex. análise estrutural de jaqueta e deck para WHP & análise estrutural de módulos de topside para FPSO) ainda que também baseados em certas premissas.

A estimativa é baseada nos custos industriais de unidades *offshore* do segundo trimestre de 2009.

As quantidades de referência são: plataforma fixa (24), FPSO de casco convertido (18), TLWP (5) e navio-sonda (4). Também, foi estimado o cenário de custos para FPSO de cascos novos.

Sumário Executivo

A estimativa de custo de cada um dos sete diferentes tipos de unidade *offshore*, baseado num conceito de projeto padronizado, é estabelecido como segue:

A estimativa de custo para uma plataforma fixa tipo (WHP) é de R\$558.036.000, e inclui: jaqueta, deck, acomodações e uma sonda de perfuração completa;

A estimativa de custo para uma TLWP, a ser instalada numa lâmina d'água de 900 metros, é de R\$1.124.052.000, e inclui: acomodações, deck superior e uma sonda de perfuração completa;

A estimativa de custo para uma unidade de produção, armazenamento e descarga de petróleo e gás natural tipo (FPSO) com um casco convertido e capacidade de produção de 100.000 bopd, a ser instalado numa lâmina d'água de até 130 metros, é de R\$1.337.530.000, e inclui: acomodações e equipamento completo de produção, teste e utilidades;

A estimativa de custo para uma unidade de produção, armazenamento e descarga de petróleo e gás natural tipo (FPSO) com um casco convertido e capacidade de produção de 100.000 bopd, a ser instalado numa lâmina d'água de até 900 metros, é de R\$1.450.364.000, e inclui: acomodações e equipamento completo de produção, teste e utilidades;

A estimativa de custo para uma unidade de produção, armazenamento e descarga de petróleo e gás natural tipo (FPSO) com um casco novo e capacidade de produção de 100.000 bopd, a ser instalado numa lâmina d'água de até 130 metros, é de R\$1.935.421.000, e inclui: acomodações e equipamento completo de produção, teste e utilidades;

A estimativa de custo para uma unidade de produção, armazenamento e descarga de petróleo e gás natural tipo (FPSO) com um casco novo e capacidade de produção de 100.000 bopd, a ser instalado numa lâmina d'água de até 900 metros, é de R\$2.146.977.000 e inclui: acomodações e equipamento completo de produção, teste e utilidades;

A estimativa de custo para um navio-sonda para águas ultraprofundas é de R\$1.022.098.000, e inclui: capacidade de perfuração em lâminas d'água de até 3.000 metros e profundidades de reservatório de até 10.000 metros com dois "derricks" em "tandem".

Cronograma de Produção

A partir da estimativa de prazos de produção constante deste Estudo de Viabilidade e associado aos demais Estudos de Viabilidade, que permitem estimar os prazos para início da produção do estaleiro e a demanda estimada da OGX, apresentamos a seguir uma estimativa de cronograma de entrega de unidades, em trimestres.

Unidade	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
FPSO-3.....	4° Tri						
FPSO-4.....		2° Tri					
FPSO-5.....		4° Tri					
FPSO-6.....			1° Tri				
FPSO-7.....			2° Tri				
FPSO-8.....			2° Tri				
FPSO-9.....			4° Tri				
FPSO-10.....				1° Tri			
FPSO-11.....				2° Tri			
FPSO-12.....				2° Tri			
FPSO-13.....				4° Tri			
FPSO-14.....				4° Tri			
FPSO-15.....					2° Tri		
FPSO-16.....					2° Tri		
FPSO-17.....					4° Tri		
FPSO-18.....						2° Tri	
FPSO-19.....							2° Tri

As unidades FPSO-1 e FPSO-2, considerando os prazos de entrega estimados pela Verax Consultoria, não podem ser produzidas pela unidade de negócio de estaleiro.

Unidade	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
TLWP-1			2° Tri				
TLWP-2				1° Tri			
TLWP-3				4° Tri			
TLWP-4					3° Tri		
TLWP-5						2° Tri	

Unidade	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
P.Fixa-1.....	3° Tri						
P.Fixa-2.....	3° Tri						
P.Fixa-3.....	3° Tri						
P.Fixa-4.....		1° Tri					
P.Fixa-5.....		1° Tri					
P.Fixa-6.....		1° Tri					
P.Fixa-7.....		3° Tri					
P.Fixa-8.....		3° Tri					
P.Fixa-9.....			1° Tri				
P.Fixa-10.....			1° Tri				
P.Fixa-11.....			1° Tri				
P.Fixa-12.....			4° Tri				
P.Fixa-13.....			4° Tri				
P.Fixa-14.....			4° Tri				
P.Fixa-15.....				2° Tri			
P.Fixa-16.....				2° Tri			
P.Fixa-17.....				2° Tri			
P.Fixa-18.....				4° Tri			
P.Fixa-19.....				4° Tri			
P.Fixa-20.....				4° Tri			
P.Fixa-21.....					2° Tri		
P.Fixa-22.....					2° Tri		
P.Fixa-23.....						1° Tri	
P.Fixa-24.....						1° Tri	

Despesas Gerais e Administrativas

Seguem abaixo descritas nossas projeções para nossas futuras despesas administrativas, gerais e despesas diversas (sujeitas a alterações):

	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>
		<i>(em milhões de R\$)</i>		
Despesas Totais	61	71	71	71

Estimamos que nossas despesas administrativas e gerais projetadas compreenderão fundamentalmente (i) folha de pagamento e benefícios; (ii) aluguel, manutenção e suprimentos; (iii) serviços externos (consultores, auditores, dentre outros); (iv) viagens, refeições e transporte; e (v) seguros, tributos e taxas. Não estão incluídas nas projeções das despesas relativas ao ano de 2010 as despesas relacionadas à presente Oferta.

Projetamos a seguinte distribuição para as despesas gerais e administrativas:

	<u>% Total Despesas</u>
Folha, encargos e Benefícios	59%
Serviços Externos (Consultores, auditores, comunicação e marketing)	14%
Gestão Corporativa	9%
Seguros	9%
Alugueis	4%
Viagens e outros	5%

Declaração da Companhia

Os Estudos de Viabilidade resumidos nesta seção foram elaborados pela Companhia e seus consultores, nos termos do artigo 32, inciso II e item 3.7 do Anexo III, da Instrução CVM 400, e a Companhia declara que concorda com o seu teor em todos os aspectos relevantes.

Análise de Sensibilidade da Taxa Interna de Retorno (TIR)

Para obtenção de informações necessárias para o cálculo da taxa de retorno do investimento na Companhia, seja o capítulo intitulado “Análise de Sensibilidade da Taxa Interna de Retorno (TIR)” dos Estudos de Viabilidade anexos na página 473 deste Prospecto.

VISÃO GERAL DO SETOR

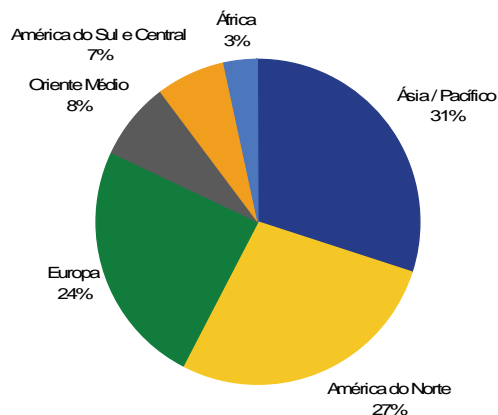
O petróleo é uma fonte significativa de energia comercial no mundo. De acordo com o *BP Statistical Review of World Energy 2009*, petróleo e gás natural responderam por aproximadamente 61,2% do consumo global de energia em 2008 (34,5% referentes ao petróleo e os demais 26,7% ao gás natural), o carvão respondeu por 29,2%, hidroenergia por 6,3% e energia nuclear por 5,5%. De 1994 a 2008, o consumo mundial de petróleo cresceu 23%, tendo ainda uma expectativa de expansão de mais 23% até 2030.

A demanda por equipamentos e serviços neste setor é diretamente ligada à demanda por petróleo, assim como o preço do petróleo influencia os investimentos em exploração e produção. Desde a campanha exploratória e durante todo desenvolvimento da produção, as companhias de petróleo investem na contratação de fornecedores de equipamentos e serviços.

Demanda por Petróleo

No ano de 2008, o consumo mundial por petróleo situou-se na ordem de 84,5 milhões de barris por dia, ou seja, 0,5% inferior ao ano de 2007. As regiões da Ásia-Pacífico e América do Norte, em conjunto, registraram a maior parcela desse consumo, com quase 58% do petróleo consumido no mundo.

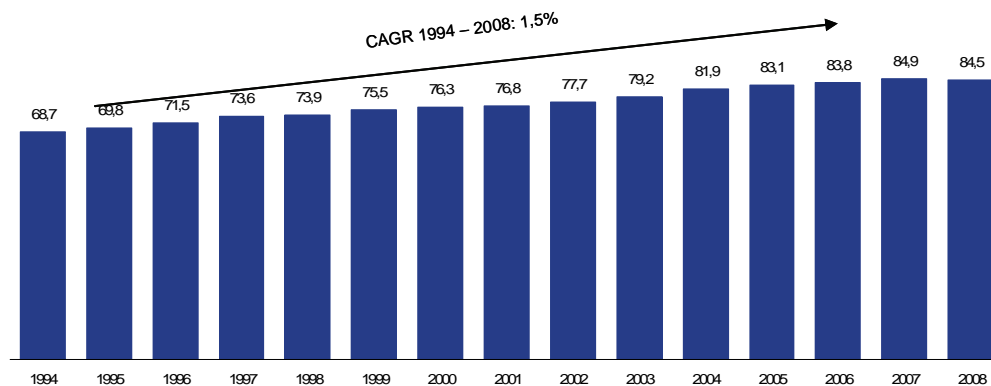
Demanda de Petróleo e Gás Natural no Mundo – 2008



Fonte: BP Statistical Review 2009.

Com exceção do ano de 2008, o consumo de petróleo tem crescido de forma consistente, a uma taxa média anual de 1,5%.

Evolução do Consumo Mundial de Petróleo e Gás Natural



Fonte: BP Statistical Review 2009.

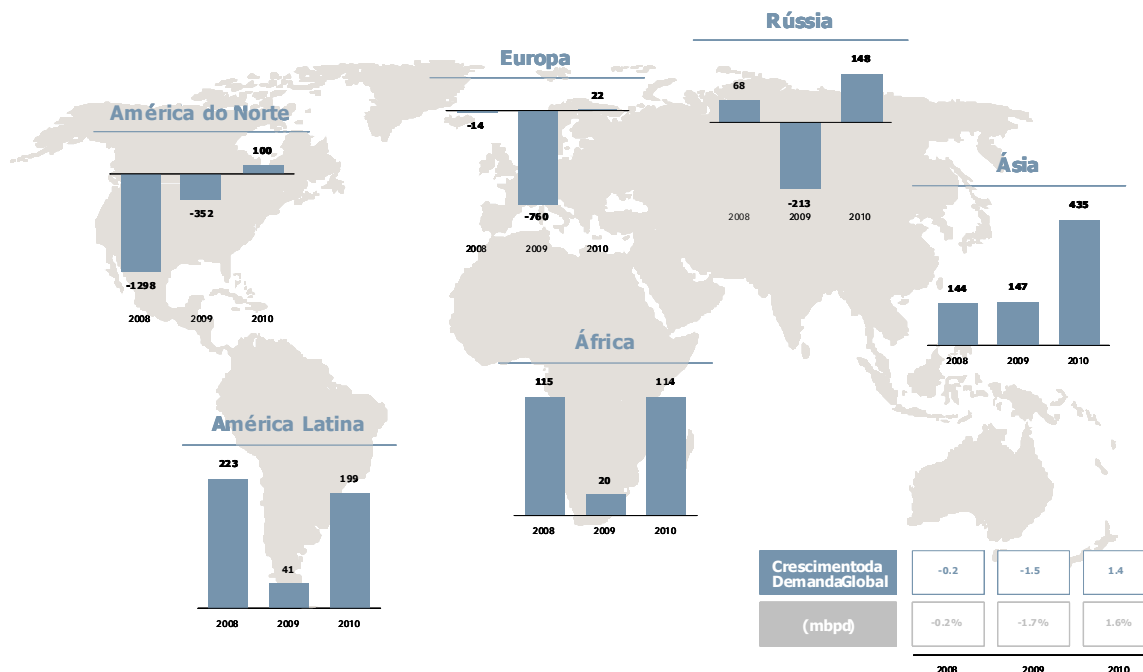
Desta maneira, passado o recente desaquecimento econômico global, os especialistas estimam um aumento na demanda global por petróleo no longo prazo. A OPEP estima que a demanda global por petróleo aumentará 20 mbpd entre 2008 e 2030, atingindo o volume de aproximadamente 106 mbpd. Os países em desenvolvimento serão os maiores responsáveis por este aumento, uma vez que o consumo desses mesmos países aumentará 23 mbpd entre 2008 e 2030, totalizando 56 mbpd em 2030. A tabela abaixo destaca a importância da participação dos países emergentes no aumento do consumo de petróleo mundial nos próximos anos.

	2008	2010	2015	2020	2025	2030	CAGR
América do Norte	24,3	23,4	23,6	23,4	23,1	22,8	-0,3%
Oeste Europeu.....	15,2	14,6	14,5	14,3	14,1	13,8	-0,4%
Pacífico Desenvolvido.....	8,0	7,5	7,4	7,2	7,0	6,8	-0,7%
Países Desenvolvidos	47,5	45,5	45,5	44,9	44,2	43,4	-0,4%
América Latina	4,8	4,8	5,2	5,6	5,9	6,2	1,2%
Oriente Médio e África.....	3,2	3,3	3,7	4,2	4,7	5,2	2,2%
Sul Asiático.....	3,5	3,5	4,4	5,5	6,7	8,2	3,9%
Sudeste Asiático.....	5,8	5,9	6,6	7,4	8,2	9	2,0%
China.....	8,0	8,3	10,4	12,3	14,1	15,9	3,2%
OPEP.....	7,7	8,2	9,0	9,8	10,6	11,5	1,8%
Países em Desenvolvimento	33,0	34,0	39,3	44,8	50,2	56,0	2,4%
Rússia.....	3,1	3,2	3,3	3,5	3,6	3,7	0,8%
Outras Economias em Transição.....	2,0	1,9	2,1	2,2	2,3	2,4	0,8%
Economias em Transição.....	5,1	5,1	5,4	5,7	5,9	6,1	0,8%
Mundo.....	85,6	84,6	90,2	95,4	100,3	105,5	1,0%

Fonte: World Oil Outlook, 2009.

Dentre os mercados emergentes, a América Latina desempenha um papel relevante no curto prazo, apresentando um crescimento de demanda previsto para 2010 superior à América do Norte e Europa somados, sendo superada somente por uma Ásia ainda impulsionada pelo fenômeno Chinês. A figura abaixo detalha a evolução da demanda mundial de petróleo por região.

Crescimento da Demanda Global 2008/2009/2010 (mbpd)



Fonte: International Energy Agency – Oil Market Report, November 2009.

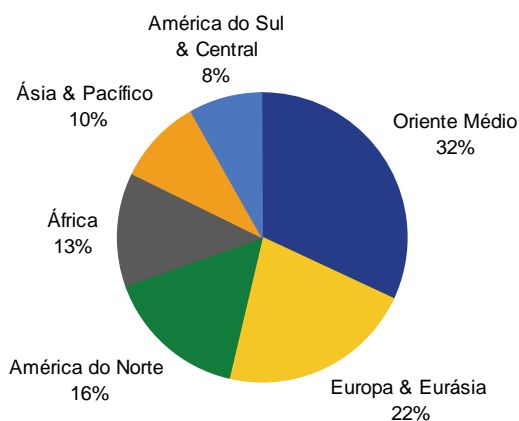
Oferta de Petróleo

Produção Mundial de Petróleo

De acordo com a *BP Statistical Review* de 2009, a Arábia Saudita foi o principal país produtor de petróleo no ano de 2008, com 10,8 milhões de barris/dia, seguido pela Rússia (9,9 milhões de barris/dia) e Estados Unidos (6,7 milhões de barris/dia). Esses três países, em conjunto, responderam por aproximadamente 34% de todo o petróleo produzido no mundo em 2008. O restante da produção é amplamente dispersa entre mais de 42 países, dos quais nenhum responde por mais de 6% da produção total de petróleo.

O Oriente Médio é atualmente a região que mais produz petróleo no mundo, com aproximadamente 32% do total. Logo em seguida, Europa e Eurásia respondem por cerca de 22% do petróleo produzido mundialmente. Em terceiro lugar, a América do Norte, sobretudo em razão dos Estados Unidos, é responsável por cerca de 16% da produção mundial.

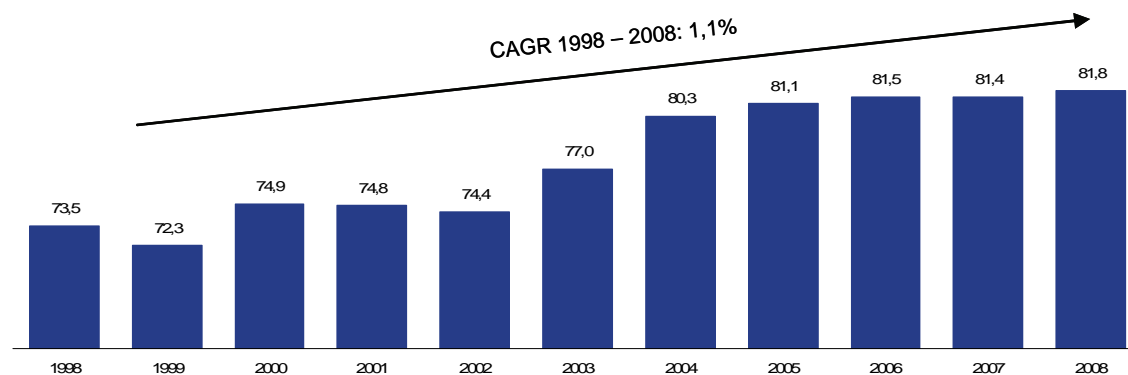
Produção de Petróleo e Gás Natural no Mundo – 2008



Fonte: BP Statistical Review 2009.

De forma a acompanhar a crescente demanda, a produção de petróleo demonstrou crescimento significativo nos últimos anos, mas ainda assim mantendo-se em taxas inferiores de crescimento em relação à demanda.

Evolução na Produção de Petróleo e Gás Natural



Fonte: BP Statistical Review 2009.

Segundo o *World Oil Outlook 2009*, relatório divulgado pela OPEP, a produção mundial deve chegar a 105,9 mbpd em 2030, o que representaria um CAGR de 1,2%, com relação aos 81,8 mbpd atuais.

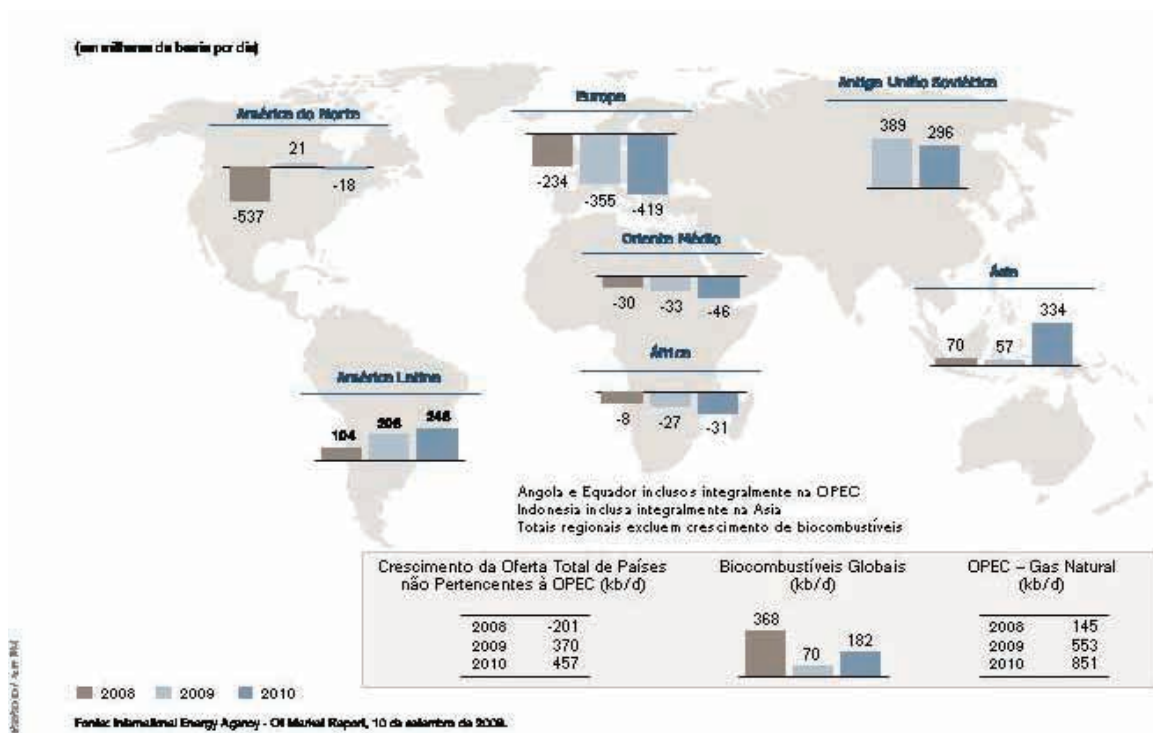
Produção de Petróleo na América Latina em Países não Membros da OPEP

De acordo com a OPEP, estima-se que a produção de petróleo cru e de gás natural nos países da América Latina que não são membros da OPEP aumentará de 3,7 mbpd em 2008 para 4,1 mbpd até 2013. Esse crescimento deve se manter até 2015, quando então a produção atingirá 4,3 mbpd. O Brasil, que apresenta uma base de reserva significativa e responde por aproximadamente 50% da produção desta região, representará a principal fonte de crescimento.

A figura abaixo apresenta o crescimento da oferta dos países que não são membros da OPEP no curto prazo, enfatizando a importância significativa da América Latina.

Crescimento da Oferta de Países não Pertencentes à OPEP 2008/2009/2010

Crescimento da Oferta de Países não Pertencentes à OPEC



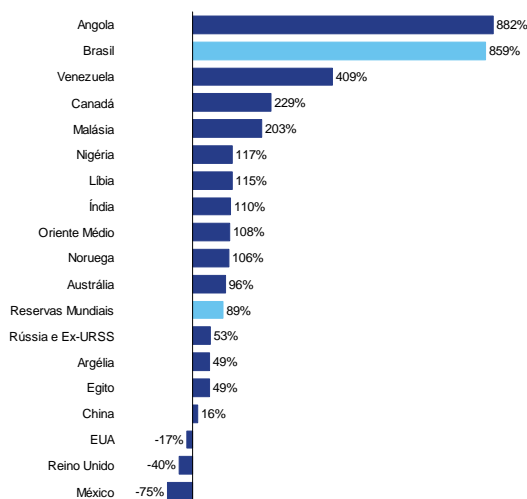
A maior parte da produção atual do Brasil é proveniente da Bacia de Campos, e, segundo a OPEP, espera-se que essa região apresente um crescimento futuro significativo. A produção piloto do pré-sal de Marlim Leste, Marlim Sul Módulo 2-3, Frade, Golfinho Módulo 3, Urugua-Tambua e Tupi, na Bacia de Santos, deverá contribuir com pelo menos 600 kbpd até 2011. Outros grandes projetos, cada um com capacidade de produção superior a 100 kbpd, também contribuirão para o crescimento dos recursos brasileiros no médio prazo. As expectativas para o crescimento contínuo do fornecimento foram embasadas por diversas descobertas importantes nos últimos anos, principalmente Roncador, Peregrino, Papa-Terra, Parque das Baleias, Tupi, Guara, Iara e outras descobertas nos novos e potencialmente maiores campos da camada ultra profunda do pré-sal. Segundo a OPEP, espera-se que a produção de petróleo cru e GNL no Brasil deverá aumentar de aproximadamente 1,9 mbpd em 2008 para 2,4 mbpd em 2013.

Histórico do Setor no Brasil

De acordo com o *BP Statistical Review of World Energy 2009*, as reservas de petróleo e gás natural no Brasil estão entre as de maior crescimento no mundo. As reservas de petróleo aumentaram a uma taxa composta anual de 7,8%, de 2,8 bilhões de boes de reservas comprovadas em 1988 para 12,6 bilhões de boes no final de 2008, e as reservas de gás natural aumentaram a uma taxa composta anual de 5,65%, de 0,11 trilhão de m³ em 1988 para 0,33 trilhões de m³ de reservas comprovadas no final de 2008. Adicionalmente, a produção diária de petróleo e gás natural no Brasil aumentou, durante o mesmo período, a uma taxa composta anual de 5,9%, de 1,133 milhões de boepd em 1998 para 1,899 milhões de boepd no final de 2008. Esses números podem ainda aumentar, uma vez que só as estimativas da Petrobras no seu novo plano de negócios indicam que sua produção poderá atingir um patamar na ordem de 5,7 milhões de boepd em 2020, sendo que essa estimativa não considera a participação da OGX e outros *players*. Em relação às reservas domésticas provadas de petróleo e gás natural, 92,6% estão localizadas no mar e 7,4% estão localizadas em terra. Adicionalmente, 88% das reservas provadas brasileiras estão concentradas nas Bacias de Campos, Santos e Espírito Santo.

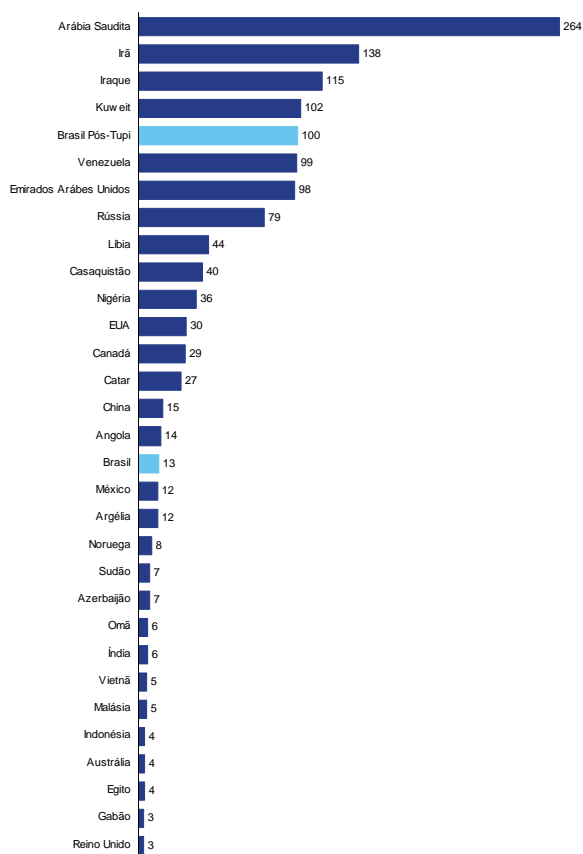
Em novembro de 2007, anúncios públicos recentes com relação às descobertas de cinco a oito bilhões de boe no campo de Tupi, localizado na Bacia de Santos, levaram muitos observadores do setor a aumentar suas estimativas acerca das reservas de petróleo e gás natural no Brasil. De acordo com a Verax Consultoria, os recursos potenciais de petróleo e gás natural do Brasil poderiam atingir aproximadamente 100 bilhões de boe, o que permitiria ao Brasil alcançar a quinta colocação entre os produtores de petróleo no mundo, considerando os números atuais.

Crescimento das Reservas Provadas de Petróleo e Gás Natural de 1980 a 2008 (Bilhões de boe)



Fonte: BP Statistical Review of World Energy 2009.

Recursos de Petróleo e Gás Natural em 31 de dezembro de 2008 (Bilhões de boe)



Fonte: BP Statistical Review of World Energy 2009 e estudos Verax.

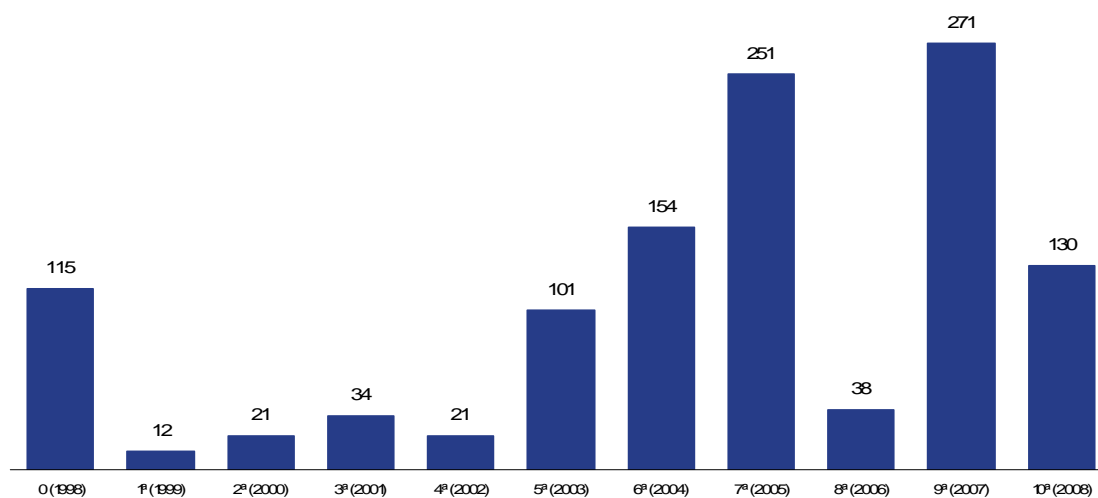
De acordo com a ANP, o Brasil possui aproximadamente 7,5 milhões de km² (1,9 bilhão de acres) de áreas sedimentárias, a maior parte das quais espalhada pelas 29 principais bacias sedimentares, sendo que cerca de 2,5 milhões de km² estão localizados ao longo da costa. Foram outorgadas concessões para E&P para menos de 4% dessas áreas.

Historicamente, o setor de petróleo e gás natural do Brasil tem sido controlado pelo Governo Federal, por meio da Petrobras, fundada em 1953 pelo então presidente Getúlio Vargas. Em 1995, a Constituição Federal do Brasil foi alterada para permitir que empresas públicas ou privadas pudessem realizar atividades de E&P de petróleo e gás natural, observadas as condições estabelecidas na legislação específica que rege o setor. Em 1997, a Lei do Petróleo foi promulgada, criando a ANP para gerir, regulamentar e supervisionar o setor brasileiro de petróleo e gás natural, promovendo ainda rodadas de licitação para áreas de concessão.

A abertura do setor de petróleo brasileiro atraiu a atenção das companhias privadas. Em 31 de dezembro de 2007, 60 empresas atuavam no Brasil em E&P, sendo 32 brasileiras e as demais de 14 outros países (Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Noruega, Índia, Itália, Japão, Dinamarca, Argentina, Portugal, Espanha, Holanda, Coreia do Sul e França).

Até a data deste Prospecto, a ANP realizou leilões até a décima rodada, sendo o último exclusivamente dedicado a blocos terrestres. A Rodada Zero foi a primeira realizada pela ANP para definir a participação da Petrobras nos blocos existentes posteriormente ao término do monopólio nos blocos exploratórios e áreas em desenvolvimento em que a Petrobras houvesse realizado investimentos. O gráfico abaixo indica o número de blocos exploratórios licitados em cada rodada:

Blocos Exploratórios Licitados pela ANP



Fonte: ANP.

Bacias Sedimentares Brasileiras

De acordo com a ANP, as áreas sedimentares brasileiras estão distribuídas ao longo de mais de 40 bacias. Vinte e nove dessas bacias são consideradas as bacias principais, sendo 15 *offshore*. Adicionalmente às Bacias de Campos, Santos, Espírito Santo e Pará-Maranhão, apresentadas resumidamente abaixo, existem diversas outras bacias que compõem a área sedimentar brasileira. Muitas bacias ainda não foram exploradas ou foram subexploradas, sendo consideradas bacias de fronteira.

Bacia de Campos

Considerada a mais prolífica no Brasil, a Bacia de Campos é responsável por mais de 85% do total das reservas brasileiras e por cerca de 77% da produção atual do País. A Bacia de Campos localiza-se predominantemente no mar e a maior parte de suas reservas encontra-se *offshore*. Localizada na região sudeste do Brasil, na costa dos estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo, a Bacia de Campos cobre uma área de aproximadamente 115.000 km². Em 31 de dezembro de 2008, as reservas comprovadas de petróleo na Bacia de Campos totalizavam aproximadamente 11,3 bilhões de boes (90% das reservas provadas de petróleo no Brasil) e cerca de 163 bilhões de m³ de gás natural (49% das reservas provadas de gás natural no Brasil). Mais de 1.000 poços de petróleo e gás natural estão em operação na Bacia de Campos, com 43 estações de produção fixas e flutuantes e cerca de 4.200 km de dutos submarinos. A produção diária da bacia superou 1,6 milhão de boes e 27 milhões de m³ de gás natural, correspondendo, respectivamente, a 80% e 40% da produção total brasileira.

Bacia de Santos

Localizada na região sudeste do Brasil, a Bacia de Santos deverá ter um impacto significativo no mercado de petróleo e gás natural brasileiro na próxima década. A Bacia de Santos demonstrou ter elevado potencial para acumulações de petróleo leve e gás natural, inclusive nos reservatórios de pré-sal. A Bacia de Santos cobre uma área de aproximadamente 350.000 km², dos quais 150.000 km² (43%) estão situados em águas com profundidade inferior a 400 metros, enquanto os 200.000 km² (57%) remanescentes estão situados em águas com profundidades que variam de 400 a 3.000 metros. De acordo com a ANP, em dezembro de 2007, a Bacia de Santos possuía reservas totais de cerca de 450 milhões de barris de petróleo e 73,6 bilhões de m³ (463 milhões de *boe*) de gás natural.

Bacia do Espírito Santo

Localizada na região leste do Brasil, a Bacia do Espírito Santo tornou-se a quarta bacia brasileira a produzir petróleo, a partir de 1973. A Bacia do Espírito Santo cobre uma área sedimentar total de 90.000 km². Em 31 de março de 2008, a produção de petróleo na Bacia do Espírito Santo totalizou aproximadamente 85.000 boepd e a produção de gás natural representou cerca de 2,9 milhão de m³ por dia. De 2002 a 2007, quatro novos campos de petróleo leve e gás natural (Golfinho, Canapu, Camarupim e Carapó) foram descobertos, aumentando as expectativas de novas reservas nas águas profundas da bacia.

Bacia do Pará-Maranhão

Embora não tenha sido descoberta qualquer quantidade comercialmente viável de petróleo e gás natural na Bacia do Pará-Maranhão até junho de 2009, possivelmente por conta da baixa qualidade e ou quantidade de dados sísmicos sobre a região e do reduzido número de poços perfurados até então (29), acreditamos que a área possui um grande potencial, uma vez que as características geológicas são similares às da Bacia Marítima de Gana, no Oeste da África, onde ocorreram importantes descobertas de petróleo leve nos últimos anos, como o campo de petróleo Jubilee. A Bacia do Pará-Maranhão está localizada na plataforma continental norte brasileira e cobre uma área de aproximadamente 100.000 km².

Área do Pré-Sal

Posteriormente às recentes descobertas na área do pré-sal no Brasil, as quais, conforme anteriormente mencionado, podem representar um aumento nas reservas de petróleo em aproximadamente 50 a 70 Bboe, diversos fatores foram considerados na definição da abordagem adequada para a exploração e produção desses novos campos. O Governo Federal está atualmente engajado no arranjo constitucional de uma nova regulamentação para exploração na área do pré-sal. Diversos aspectos estão sendo analisados, especificamente a alteração do regime de E&P para contratos de partilha da produção e o papel da Petrobras nesse novo contexto.

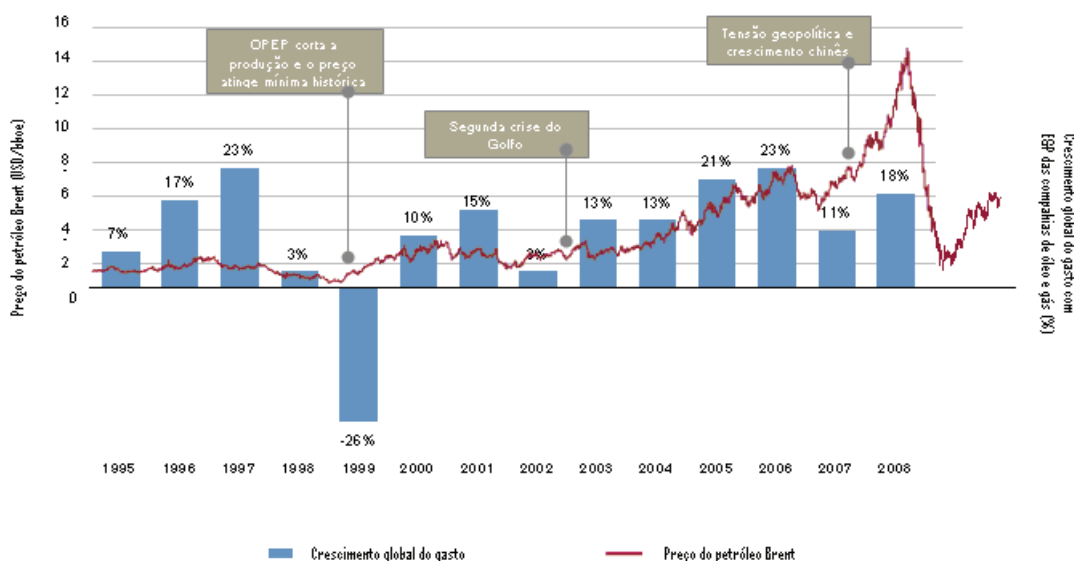
Embora o modelo a ser adotado esteja ainda sendo discutido, empresas privadas e investidores demonstraram grande interesse em monitorar cuidadosamente a questão.

As descobertas na área do pré-sal possibilitarão ao Brasil atingir o patamar de exportador de petróleo, contribuindo para o seu desenvolvimento econômico. Alguns outros aspectos a serem analisados são os benefícios totais que as reservas de pré-sal podem oferecer ao Brasil no curto e médio prazos: melhoria do risco País, aumento do poder de consumo, distribuição de renda e desenvolvimento de novas tecnologias, entre outros.

O Setor de Exploração e Produção de Petróleo e Gás Natural no Mundo

As companhias investem para explorar e produzir petróleo e gás natural em áreas *onshore* e *offshore*. O desenvolvimento da produção de campos de petróleo e gás natural *offshore* demanda um volume de investimentos significativamente superior àqueles necessários para campos *onshore*.

Historicamente, é verificado que existe uma correlação entre variação de preços de petróleo e gastos em equipamentos e serviços de E&P. Em cenários de aumento no preço do petróleo, também é verificado o aumento de investimentos em E&P e, conseqüentemente, há uma crescente demanda por bens e serviços correlatos. Entre o período de 2000 e 2008, no qual se verificou um grande aumento no preço do petróleo, a indústria de equipamentos e serviços de E&P aumentou a uma taxa anual de mais de 14% no mesmo período, conforme demonstrado no gráfico abaixo: Crescimento dos Gastos com E&P pelas Companhias de Petróleo e gás natural no Mundo.



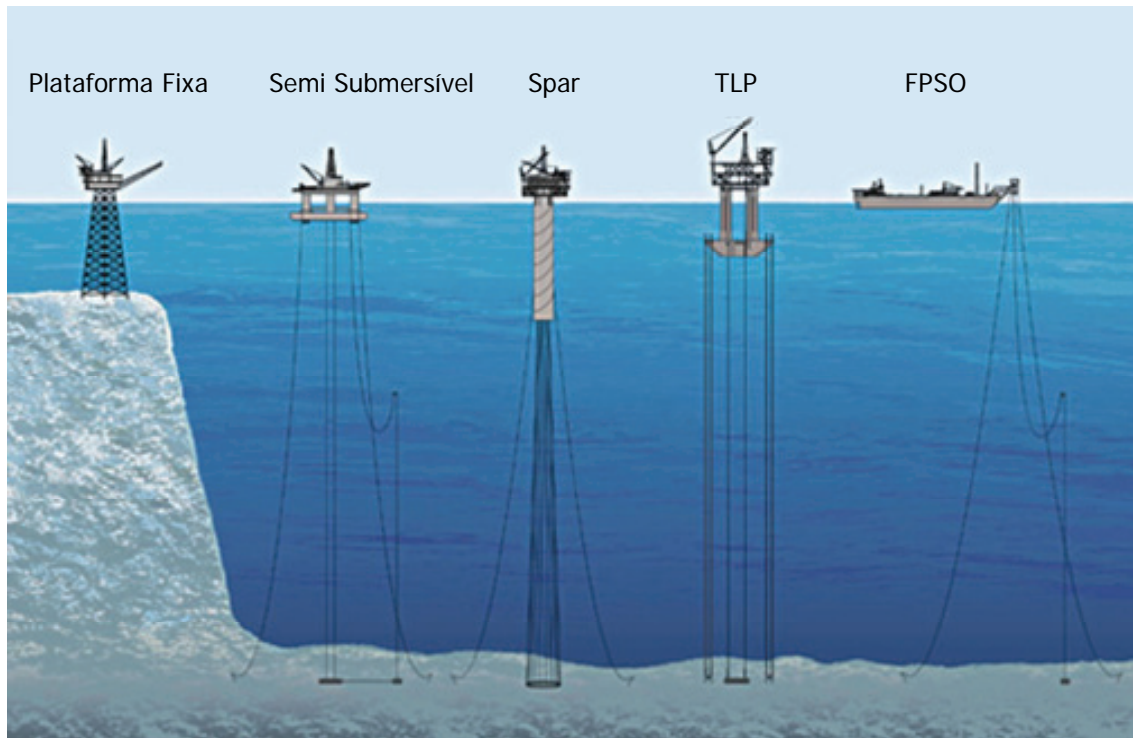
Fonte: SEB Enskilda Research e Bloomberg (2009).

O Mercado de Produção Offshore

Os primeiros sistemas de produção *offshore* foram desenvolvidos na década de 40. Instalados sobre plataformas fixas, em lâminas d'água extremamente rasas, aplicavam conceitos de tecnologia de produção em terra adaptados para o mar. No entanto, os sistemas de produção evoluíram e a instalação do primeiro sistema de produção flutuante ocorreu em 1975, quando o *Transworld 58*, uma plataforma de perfuração semi-submersível, foi desenvolvida no campo Argyll, próximo ao Reino Unido, no Mar do Norte. Desde então, diferentes sistemas flutuantes de produção foram desenvolvidos, podendo ser identificados quatro principais: FPSO (*Floating Production Storage & Offloading*) ou Unidade Flutuante de Produção, Armazenamento e Escoamento, FPSS (*Floating Production Semi-Submersibles*) ou Unidade de Produção Flutuante Semi-Submersível, TLP (*Tension Leg Platforms*) ou Plataformas de Suporte de Tensão e Plataformas Spar.

Estimulada pelas novas áreas de exploração em águas mais profundas, a demanda por unidades flutuantes de produção cresceu rapidamente nos últimos anos e deve continuar em crescimento, com as novas descobertas na área do pré-sal (também em águas profundas). Além da demanda gerada por exploração em águas profundas, existe também uma crescente demanda por equipamentos como plataformas fixas e FPSOs gerada pelos novos entrantes do mercado (como por exemplo o caso da OGX), para exploração em águas rasas dado que em áreas com infraestrutura limitada ou inexistente, a solução preferida ou a única disponível será uma unidade flutuante de produção.

O diagrama abaixo ilustra os tipos comuns de instalações de produção *offshore*:



Tipos de Plataformas Petrolíferas Offshore

As companhias de serviços *offshore* oferecem às companhias de petróleo e gás natural recursos para perfurar os poços e extrair petróleo e gás natural por meio do afretamento de equipamentos e prestação de serviços. De modo geral, as companhias de petróleo e gás natural contratam tais serviços de E&P e separadamente outros serviços necessários às suas atividades, como por exemplo, transporte por helicópteros e navios de fornecimento, fluídos de perfuração ou outros produtos químicos. No entanto, a contratada dos serviços de E&P pode também fornecer todos os equipamentos e serviços necessários, integrando a cadeia produtiva, aumentando a eficiência e capturando as margens da verticalização.

Plataformas Fixas. São estruturas metálicas fixadas no fundo do mar, a partir das quais os poços produtores são perfurados, podendo apresentar plantas de tratamento ou não (WHPs), cuja produção é enviada a uma unidade de armazenamento conectada, com processamento ou não, ou a uma instalação de processamento terrestre.

Semi-submersível. Plataformas semi-submersíveis são estruturas metálicas cujo peso é suportado por flutuadores submarinos, utilizadas para a perfuração de poços ou no processamento da produção. Essas plataformas conseguem manter suas posições no poço por meio da utilização de um sistema de ancoragem ou um sistema de posicionamento dinâmico controlado por computador. Algumas plataformas semi-submersíveis são acionadas automaticamente, embora a maioria delas seja alocada com a ajuda de rebocadores.

TLPs e TLWPs. São similares às plataformas semi-submersíveis, com a diferença de possuírem um sistema de ancoragem que permite a complementação a seco. As TLWPs são utilizadas somente na etapa de perfuração de poços produtores, enquanto as TLPs são utilizadas na perfuração de poços produtores e no processamento da produção.

Unidade Flutuante de Produção, Armazenamento e Transferência (FPSO)

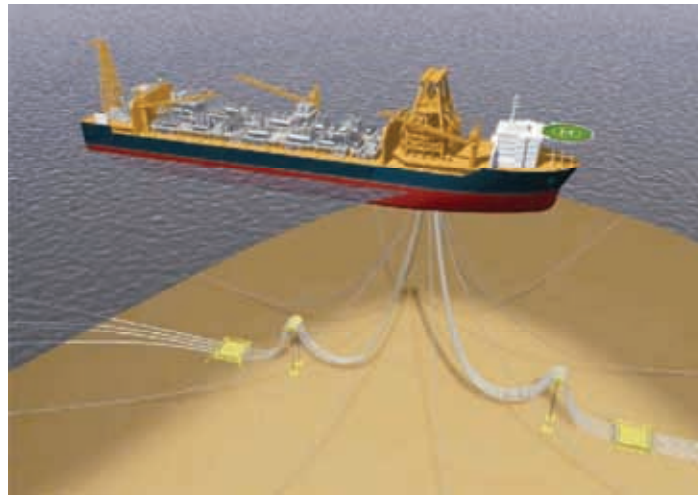
FPSOs são grandes estruturas com o casco similar a um navio, capazes de produzir, tratar, armazenar e transferir o petróleo extraído do fundo do mar por meio de poços e linhas de coleta, que são a ele interligados. Essas plataformas também contêm os equipamentos de monitoramento e controle necessários, bem como geradores de energia elétrica e/ou hidráulica para os equipamentos localizados no fundo do mar instalados nos diversos poços do campo. Os equipamentos de geração de energia, compressão e bombeamento estão geralmente instalados no FPSO. O FPSO geralmente permanece conectado ao solo oceânico, com certa liberdade em torno de uma posição.

Os FPSOs podem ser navios-tanques convertidos ou navios construídos para este propósito. No Mar do Norte, o cliente normalmente exige a construção de navios novos, enquanto o padrão na África Ocidental, no Brasil e no Mediterrâneo são geralmente os navios-tanques convertidos. Na região sudeste da Ásia, aproximadamente dois terços dos navios são convertidos, enquanto o terço restante é representado por navios construídos para este propósito. Atualmente, há uma grande oferta para comercialização de cascos de navios que podem, potencialmente, ser convertidos em FPSOs.

Os principais componentes de um FPSO incluem:

- Um casco novo ou, mais usualmente, aproveitando um casco de um navio já existente.
- O sistema de ancoragem. Em diversos FPSOs modernos é realizado por meio de um sistema geoestacionário, conhecido como turret, montado dentro do casco do navio, permitindo que o navio se mantenha na mesma posição por tempo ilimitado. Outra alternativa é ancoragem utilizando o sistema spread mooring, onde o navio é conectado ao solo oceânico através de linhas instaladas em suas extremidades.
- Plantas de processamento, cuja configuração depende significativamente das características do reservatório, dos fatores ambientais, da necessidade ou não de injeção de água e/ou gás e da quantidade de gás presente no petróleo.

A figura abaixo ilustra um tipo comum de instalação flutuante de produção:



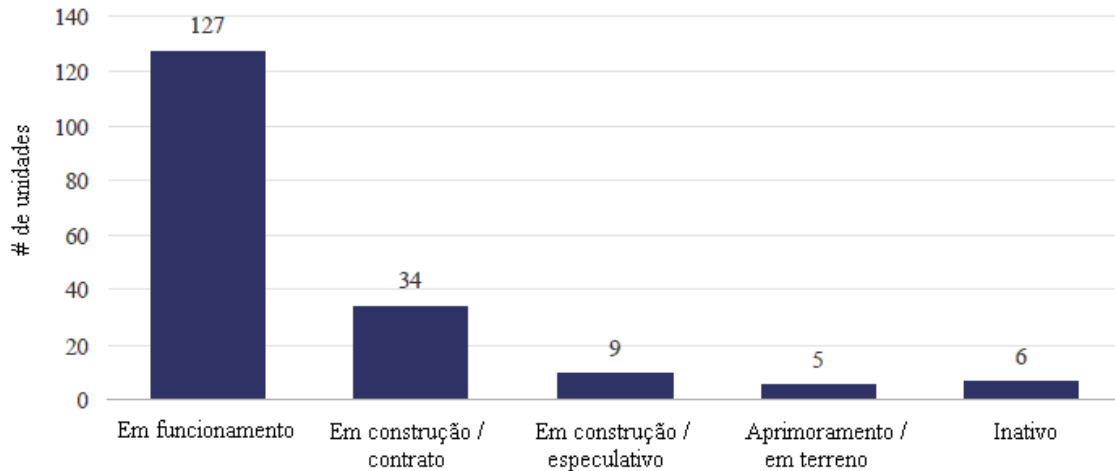
Navio Sonda. Equipamento utilizado tanto nas campanhas de exploração quanto de desenvolvimento de campo, o navio de perfuração é uma embarcação com formato similar a um navio convencional, com uma abertura em seu casco que permite que uma coluna de perfuração desça para perfurar os poços submarinos. Os navios de perfuração são geralmente acionados automaticamente e possuem capacidade de carga superior às plataformas submersíveis de última geração, permitindo-lhes carregar mais insumos a bordo, além de serem mais indicados para a perfuração em localizações remotas.



Mercado Global de FPSOs

Historicamente, os FPSOs foram convertidos ou construídos com base em contratos prévios de afretamento ou venda. No entanto, atraídos por um forte crescimento projetado para o futuro, nos últimos anos, participantes do mercado solicitaram unidades FPSO com especificações genéricas que permitissem o afretamento da unidade durante o processo de conversão. Desta forma, algumas companhias que afretam e operam FPSOs esperam conseguir melhores retornos oferecendo seus equipamentos concluídos em um mercado aquecido com uma demanda não atendida. No final de 2008, existiam 127 unidades em operação, seis unidades ociosas, 34 unidades em construção por contrato, nove FPSOs sendo construídos com fins especulativos e cinco unidades passando por pequenas atualizações.

Frota Global de FPSOs no Final de 2008



Fonte: ODS Petrodata (2009), SEB Enskilda.

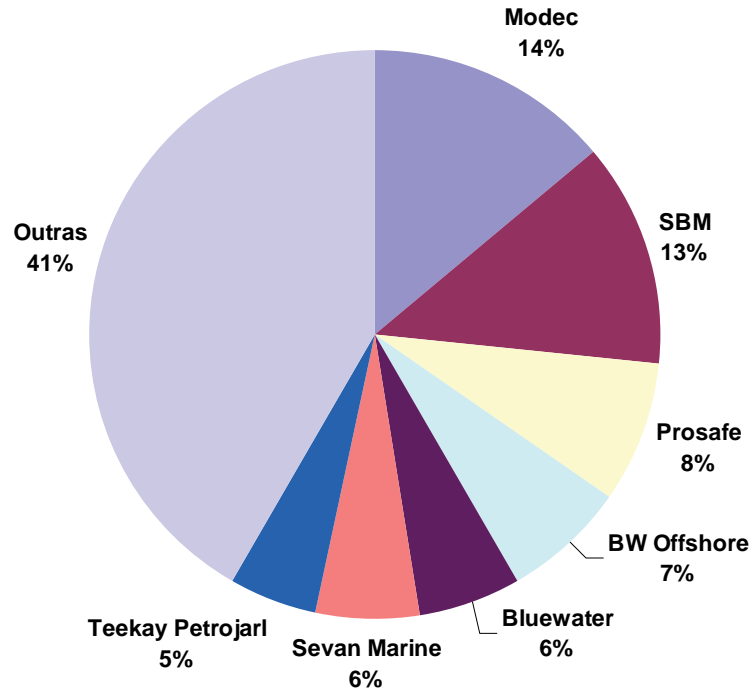
Em seu estudo intitulado *The World Floating Production Report 2009-2013*, Douglas Westwood Ltd, uma empresa de consultoria líder no setor de E&P, estimou que um total de 121 sistemas flutuantes de produção serão instalados em todo o mundo no período compreendido entre 2009 e 2013. Os FPSOs representarão a maior proporção dessas instalações (94 unidades), juntamente com 12 TLPs, 11 FPSSs e 4 Plataformas Spars. As três maiores regiões mundiais de águas profundas, África, América do Norte e América Latina, representam 59% do Capex global estimado dos sistemas flutuantes de produção.

O estudo referido também indica que a Petrobras foi a maior adquirente de sistemas flutuantes de produção durante o período compreendido entre 2004 e 2008 e espera-se que a Petrobras mantenha-se líder durante o período estimado, contribuindo, assim, para a demanda local por FPSOs.

O mercado de FPSOs é composto por um número limitado de grandes participantes e por um grupo significativo de pequenos participantes. Tendo em vista que cada região difere em termos de condições operacionais e exigências de equipamentos, o mercado pode ser dividido em diversas regiões geográficas que formam efetivamente segmentos de mercado diversos. Existe uma diferença relevante entre as operações no Mar do Norte, sujeitas a regulamentações específicas, e aquelas do restante do mundo. Adicionalmente, existem diferenças relativas a estratégias e escopo dos serviços. As companhias que afretam e operam FPSOs estão invariavelmente envolvidas no projeto, na engenharia e na construção dos FPSOs.

Participação de Mercado de FPSOs no Final de 2009

Participação de Mercado em FPSOs Afretados



Fonte: ODS Petrodata (2010).

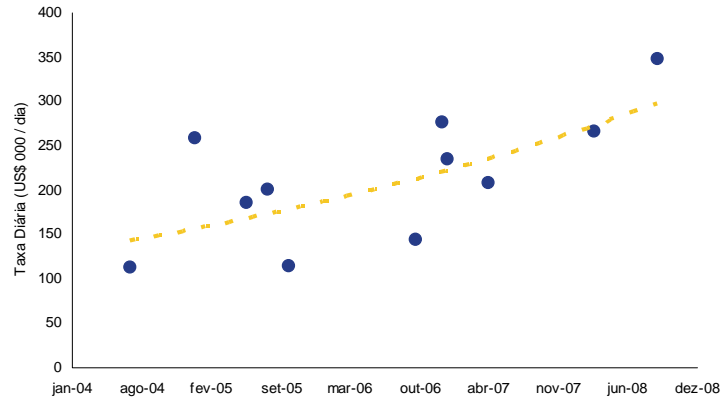
Preços de Serviços de Exploração e Produção Offshore

A demanda por serviços de exploração e produção *offshore* depende de diversos fatores econômicos e políticos, que afetam a expectativa de preço futuro de petróleo, incluindo a demanda mundial por petróleo e gás natural, a capacidade da OPEP de definir e manter níveis de produção e preços, o nível de produção dos países que não são membros da OPEP e as políticas de diversos governos em relação à exploração e ao desenvolvimento de reservas de petróleo e gás natural. Historicamente, os preços do petróleo e gás natural e as expectativas do mercado de variações potenciais nesses preços afetaram significativamente o nível das atividades. Em regra, preços mais elevados do petróleo e gás natural, ou expectativas das companhias de petróleo de preços mais elevados, resulta em maior demanda pelos serviços de exploração e produção *offshore*, assim como preços mais baixos do petróleo e gás natural resultam na redução da demanda por serviços *offshore*.

A tabela e o gráfico abaixo apresentam preços históricos de afretamento de FPSOs no Brasil desde 2000, em moeda corrente. A amostragem não inclui equipamentos de propriedade das companhias produtoras de petróleo, e as respectivas capacidades de produção são distintas. Acreditamos que essa tendência de crescimento deva continuar como resultado do potencial desequilíbrio entre oferta e demanda de equipamentos para exploração e produção *offshore* no Brasil, particularmente no contexto das novas descobertas de reservas na área do pré-sal e da política de incentivo ao desenvolvimento econômico do país através do conteúdo local. Além disso, é importante destacar que nenhum desses FPSOs foi construído seguindo o requerimento de conteúdo local mínimo, o que potencialmente impactaria positivamente nas taxas diárias.

Taxas Diárias de Plataformas *Offshore* no Brasil⁽¹⁾

Data	Capacidade (bpd)	Taxa Diária (US\$ 000 / dia)
jul-04	30.000	99
jan-05	100.000	228
jun-05	100.000	167
ago-05	100.700	183
out-05	90.000	106
set-06	15.100	135
dez-06	35.000	258
dez-06	100.000	153
abr-07	30.000	199
fev-08	35.000	260
ago-08	100.000	347



Fonte: ODS Petrodata.

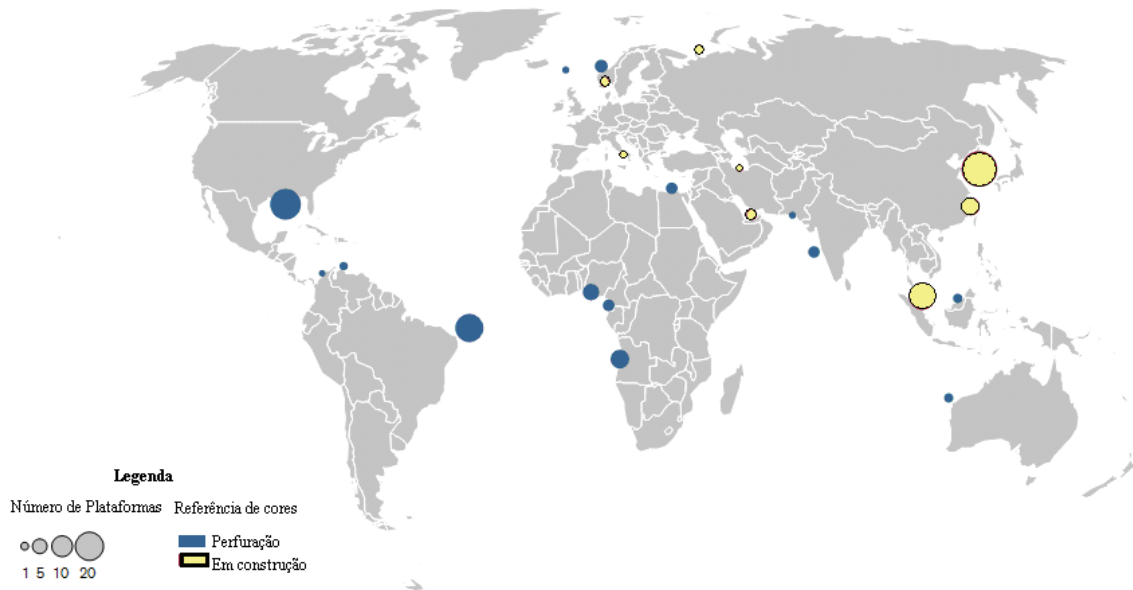
Nota: ⁽¹⁾ Histórico de FPSOs afretadas desde 2000, em moeda da época. Não inclui equipamentos próprios.

Visão Geral do Crescimento do Mercado Brasileiro

Descobertas recentes na área do pré-sal devem representar aproximadamente de 50 a 70 Bboe, de acordo com especialistas do setor, trazendo um impacto favorável no longo prazo sobre as demandas de serviços nos campos de petróleo. Devido a estas recentes descobertas nas Bacias de Santos e do Espírito Santo, o Brasil tornou-se uma das regiões mais ativas em perfuração e produção *offshore*.

O gráfico abaixo apresenta a distribuição global de navios sondas e plataformas semi-submersíveis de perfuração por país.

Distribuição da Frota *Offshore*⁽¹⁾ por País



Fonte: ODS – Petrodata (2009).

⁽¹⁾ Navios perfuradores e plataformas semi-submersível com profundidade de água > 3.000 pés. Exclui plataformas que não estão perfurando ou em construção.

⁽²⁾ Inclui plataformas em construção, em espera e com teste de aceitação em andamento.

Diversas companhias anunciaram planos de negócios prevendo a construção de novas plataformas *offshore* resultantes do aumento da demanda devido às recentes descobertas e preços altos do petróleo. Restrições no crédito, no entanto, podem atrasar ou cancelar a construção e/ou aquisição das futuras plataformas *offshore*. Devido aos fundamentos de longo prazo, esperamos que a demanda por plataformas *offshore* permaneça forte com taxas de utilização e diárias continuamente altas.

Setor Brasileiro de Construção Naval e Equipamentos Relacionados ao Petróleo e Gás Natural

O segmento de exploração e produção de petróleo representa a principal fonte de demanda para as unidades de produção no Brasil. A expansão contínua, as expectativas positivas, a potencial exploração da camada de pré-sal e as políticas de desenvolvimento nacionais, em conjunto, indicam um cenário de demanda altamente favorável para o mercado de construção de navios nas próximas décadas.

A Verax Consultoria estima que a demanda por plataformas de petróleo e gás natural variará entre 119 e 171 unidades até 2020, excedendo consideravelmente a atual oferta do mercado.

Atualmente, o Brasil possui apenas dois estaleiros dedicados à construção de plataformas de petróleo e gás natural: BRASFELS (Keppel FELS Brasil) em Angra dos Reis e Estaleiro Mauá em Niterói, ambos localizados no Estado do Rio de Janeiro. Adicionalmente, existem outros participantes, em processo contínuo de implementação ou expansão, posicionados para atender à crescente demanda.

O setor de construção naval brasileiro está passando por um momento de grande expansão em termos de capacidade, com diversos projetos para novos estaleiros e a reativação de antigas instalações. Nesse sentido, novos participantes estão se posicionando para a construção de quatro principais classes de unidades: plataformas *offshore* e navios de perfuração, navios mercantes de grande porte, navios mercantes de médio porte e navios mercantes de pequeno porte.

Mesmo que todos os novos participantes sejam considerados, a Verax Consultoria estima um mercado insuficiente em termos de oferta, com uma relevante disparidade entre oferta e demanda, ressaltando as potenciais necessidades do mercado por investimentos e novos concorrentes. Além disso, a Verax Consultoria estima que esses estaleiros tenham capacidade de fabricação de 4 a 7 módulos e 2 a 5 cascos de navio no Brasil. Conforme explicado, essas são as duas principais classes do segmento *offshore*, sendo os módulos fabricados nas instalações dos participantes e os cascos de navio em estaleiros com diques.

De acordo com o cenário desenhado pela Verax Consultoria, mesmo que o nível da oferta atinja seu valor máximo, o que significa que todos os estaleiros instalados e anunciados atingiriam sua capacidade máxima, a demanda estimada de forma conservadora não seria atendida. Dessa forma, é verificado um *gap* em termos de capacidade entre 5 a 11 Unidades de E&P por ano, dependendo do cenário selecionado.

Esse *gap* em termos de capacidade representa uma oportunidade evidente, de acordo com a Verax Consultoria, para a construção de dois a três novos estaleiros no mercado brasileiro. Na verdade, tal cenário permaneceria atrativo aos novos participantes mesmo se as plataformas OGX demandadas fossem descartadas da demanda estimada.

Nesse sentido, o plano de revitalização do mercado de construção de navios é uma das prioridades atuais do Governo Federal para fomentar o desenvolvimento econômico do país. O setor está incluído dentre os contemplados pelo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), conforme o próprio nome indica, dedicado à expansão da economia brasileira. Esse novo ciclo de modernização no setor é, pela primeira vez no Brasil, favorecido por uma grande estabilidade econômica, em um ambiente de controle de crédito e fiscal.

Estrutura Regulatória Brasileira

Regulamentação do Setor de Petróleo e Gás Natural

A Constituição Federal brasileira de 1988 estabeleceu o monopólio do Governo Federal sobre praticamente todas as operações de petróleo e gás natural, incluindo a proibição de qualquer espécie de concessão para a exploração de depósitos de petróleo ou gás natural pelo setor privado. Em 1997, a Lei do Petróleo foi promulgada, a qual, dentre outras medidas (i) revogou a condição da Petrobras como o agente exclusivo para executar o monopólio do Governo Federal; (ii) criou o Conselho Nacional de Política Energética (CNPE), responsável pela emissão das políticas nacionais de energia e produção de petróleo e gás natural, bem como pela criação das diretrizes de leilão competitivo em relação aos blocos de exploração e áreas viáveis de acordo com a Lei do Petróleo e; (iii) eliminou os controles de preços dos produtos derivados do petróleo e gás natural.

A Lei do Petróleo também criou uma agência reguladora independente, a ANP, para regulamentar e fiscalizar as atividades do setor de petróleo e gás natural, bem como seus derivados e biocombustíveis.

A ANP é responsável pela outorga de direitos de concessão para a exploração, o desenvolvimento e a produção de petróleo e gás natural nas bacias sedimentares brasileiras, por meio de um processo de licitação transparente e competitivo. Vale ressaltar que a ANP também estabelece, via: (i) Portaria ANP n.º 170/98, a regulamentação para a construção, a ampliação e a operação de instalações de transporte ou de transferência de petróleo, seus derivados e gás natural, inclusive liquefeito (GNL), que dependem de prévia e expressa autorização da ANP; e (ii) Portaria ANP n.º 40/2000, a regulamentação para o exercício da atividade de transporte a granel de petróleo e seus derivados por meio da navegação de cabotagem.

A ANP conduziu dez rodadas de licitação para a exploração dos blocos desde 1999.

As concessionárias devem pagar ao Governo Federal bônus de assinatura, pagamento pela ocupação ou retenção das áreas, participação especial e royalties. O bônus de assinatura, o qual deve ser pago mediante a celebração do Contrato de Concessão, é o montante ofertado pelo licitante vencedor na rodada de licitação. O pagamento a título de ocupação e retenção das áreas de concessão é determinado pelas respectivas regras da licitação e deve ser pago anualmente. A participação especial é um encargo extraordinário que as concessionárias devem pagar na hipótese de obterem elevados volumes de produção e/ou rentabilidade a partir dos campos de petróleo. Quando devida, a participação especial variará entre 0% e 40% da receita líquida, conforme determinado pelo Contrato de Concessão, considerando-se (i) o volume de produção e (ii) se o bloco localiza-se em terra firme, águas rasas ou profundas. Os royalties geralmente correspondem a uma porcentagem que varia entre 5% e 10% aplicada aos preços de referência do petróleo e gás natural, conforme estabelecido no respectivo edital de licitação e no Contrato de Concessão.

Requisito Mínimo de Contratação de Conteúdo Local

Definição de Conteúdo Local

Conteúdo Local pode ser entendido como a parcela dos bens e serviços empregados na realização das atividades de exploração e desenvolvimento da produção de petróleo e gás natural que são efetivamente produzidos no País, seja em função da mão de obra envolvida nessas atividades ou dos materiais empregados na fabricação desses bens.

A exigência de que os concessionários de exploração e produção de petróleo e gás natural alcancem determinado percentual de Conteúdo Local nos bens e serviços empregados nessas atividades deriva de uma política do Governo Federal Brasileiro. O objetivo é incrementar a participação da indústria nacional no setor, em bases competitivas, aumentar a capacitação e o desenvolvimento tecnológico nacional, incrementar a qualificação profissional local, além de gerar empregos e renda.

O requisito de Conteúdo Local vem se consolidando como um importante fator de competição entre os participantes das rodadas de licitações para a outorga de contratos de concessão para a exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural promovidas pela ANP.

Ao analisar as ofertas apresentadas pelas empresas licitantes, a ANP tem identificado a proposta mais vantajosa de acordo com os seguintes critérios: (i) bônus de assinatura; (ii) Conteúdo Local; e (iii) a quantidade de atividades de exploração que se compromete a realizar (Programa Exploratório Mínimo ou PEM). A pontuação de cada oferta é definida com base na soma ponderada dos critérios mencionados acima. Importante ressaltar que o Conteúdo Local foi fator de pontuação em todas as Rodadas de Licitações.

Para a décima rodada de licitações, por exemplo, realizada em 2008, na qual foram oferecidos blocos em bacias terrestres de novas fronteiras exploratórias e de bacias maduras, a apuração das ofertas observava a seguinte fórmula:

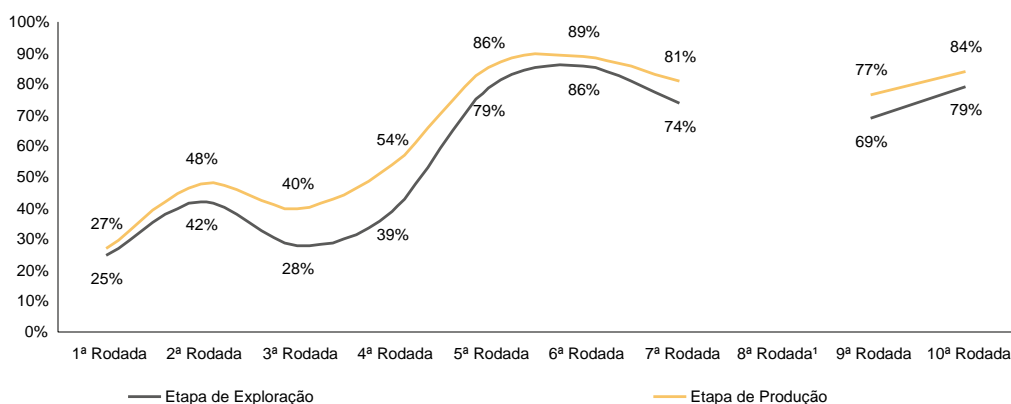
- O bônus de assinatura, com peso de 40% no cálculo da nota final;
- O Conteúdo Local, com peso de 20% no cálculo da nota final, sendo 5% para a fase de exploração e 15% para a etapa de desenvolvimento da produção;
- O PEM, com peso de 40% no cálculo da nota final.

Assim, para um máximo de 100 pontos, a nota final a ser atribuída a determinado licitante era composta por 4 parcelas, calculadas como se segue:

- Nota 1 = 40 x (bônus ofertado em reais ÷ maior bônus ofertado em reais)
- Nota 2 = 5 x (Conteúdo Local ofertado na exploração ÷ maior Conteúdo Local ofertado na exploração)
- Nota 3 = 15 x (Conteúdo Local ofertado no desenvolvimento da produção ÷ maior Conteúdo Local ofertado no desenvolvimento da produção)
- Nota 4 = 40 x (PEM ofertado ÷ maior PEM ofertado)
- Nota Final = Nota 1 + Nota 2 + Nota 3 + Nota 4

Adicionalmente, a partir da quinta rodada, a ANP definiu percentuais mínimos de Conteúdo Local, os quais deveriam ser observados pelos licitantes quando da apresentação de suas ofertas. Esses percentuais mínimos variavam de acordo com a localização dos blocos oferecidos nas Rodadas de Licitações, se terrestres, em águas rasas ou em águas profundas. Apesar da redução do peso do Conteúdo Local na avaliação das ofertas nos últimos anos, os percentuais ofertados de conteúdo local estabelecidos pela ANP aumentaram desde a quarta rodada, conforme o quadro abaixo:

Evolução dos Percentuais Médios de Conteúdo Local Ofertados Durante os Processos de Licitação da ANP



Fonte: Relatório ANP 2009.

O percentual de conteúdo local ofertado pelo licitante vencedor constitui uma obrigação no Contrato de Concessão para Exploração, Desenvolvimento e Produção de Petróleo e Gás Natural (“Contrato de Concessão”), firmado com a ANP, disciplinada numa cláusula específica (“Cláusula de Conteúdo Local”).

Histórico do Conteúdo Local na ANP

Conforme mencionado anteriormente, a ANP aplica o conceito de conteúdo local desde a primeira rodada de licitações de blocos para exploração e produção de petróleo e gás natural, realizada em 1999.

Naquela ocasião, apesar da adoção do conceito de conteúdo local, os concorrentes puderam ofertar livremente valores de bens e serviços a serem adquiridos de empresas brasileiras para a realização das atividades de exploração e desenvolvimento da produção. Isto é, a ANP não exigia um percentual mínimo de conteúdo local. Esse modelo permaneceu vigente até a quarta rodada de licitações.

A título ilustrativo, vale mencionar que, na quarta rodada, segundo divulgado pela ANP, os percentuais médios garantidos pelas empresas vencedoras para a aquisição de bens e serviços nacionais somaram 39% para a fase de exploração e 54% para a fase de desenvolvimento.

Na quinta e sexta rodadas, realizadas em 2003 e 2004, respectivamente, a cláusula de conteúdo local dos contratos de concessão foi modificada e passou a exigir percentuais mínimos para a aquisição de bens e serviços brasileiros, diferenciados em função da localização do bloco (terra, águas rasas ou águas profundas).

Na sétima rodada, realizada em 2005, foram introduzidas várias novas regras sobre Conteúdo Local. Foram mantidos os percentuais mínimos e introduzidos os percentuais máximos para as ofertas de Conteúdo Local. Foi também estabelecida uma planilha contendo itens e subitens, tanto para fase exploratória quanto para a de desenvolvimento. O licitante deve especificar os percentuais de conteúdo local para cada um dos bens e serviços nela listados. A planilha com a oferta vencedora integra o Contrato de Concessão.

O percentual global de conteúdo local ofertado na fase de exploração e na de desenvolvimento da produção, objeto de apuração na oferta, é calculado, pelo licitante, a partir do percentual de conteúdo local oferecido para cada um dos itens e subitens relacionados na Planilha, ponderado pelo peso do referido item ou subitem no investimento estimado para a respectiva atividade (exploração ou desenvolvimento).

Outra importante inovação que ocorreu na sétima rodada foi a publicação de cartilha que disciplina os critérios para a medição do Conteúdo Local. A cartilha foi elaborada no âmbito do PROMINP (Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás Natural) e incluída como Anexo III do Contrato de Concessão da sétima rodada. O PROMINP, coordenado pelo Ministério de Minas e Energia, foi instituído pelo Governo Federal através do Decreto n.º 4.925, de 19 de dezembro de 2003, com o objetivo de maximizar a participação da indústria nacional de bens e serviços, em bases competitivas e sustentáveis, na implantação de projetos de petróleo e gás natural no Brasil e no exterior.

Na sétima rodada foi ainda revogada uma regra anterior que permitia que o valor total de um bem ou serviço fosse considerado como conteúdo local, desde que o conteúdo importado ficasse abaixo de um determinado percentual do referido valor total. A partir de então, em relação a cada bem ou serviço, é necessário separar a parcela do custo de origem nacional da parcela do custo de origem estrangeira. Somente a parcela de origem nacional é considerada para efeito do compromisso de conteúdo local.

Também deixaram de ser considerados como de conteúdo local os componentes que, embora adquiridos no mercado interno, tenham sido produzidos fora do país.

Outra inovação, não menos importante, foi a exigência de que o concessionário passasse a comprovar o cumprimento do compromisso de conteúdo local por meio de certificados emitidos por certificadoras previamente credenciadas pela ANP. Entretanto, os regulamentos estabelecendo as regras para a atividade de certificação só foram publicados às vésperas da 9ª Rodada, no dia 16 de novembro de 2007, de forma que, na prática, essa exigência foi postergada para as contratações de bens e serviços realizadas a partir de 11 de setembro de 2008.

As regras estabelecidas nessa rodada permaneceram inalteradas nas rodadas subsequentes.

A título ilustrativo, vale mencionar que, na nona rodada, segundo divulgado pela ANP, os percentuais médios garantidos pelas empresas vencedoras para a aquisição de bens e serviços nacionais foram de 68,9% para a fase de exploração e 76,5% para a fase de desenvolvimento, em muito superiores aos percentuais relativos à Quarta Rodada, mencionados anteriormente.

A Cláusula de Conteúdo Local

Os contratos de concessão firmados entre a ANP e as empresas vencedoras nas rodadas de licitações possuem uma cláusula que disciplina o compromisso de conteúdo local.

De acordo com a cláusula de conteúdo local vigente a partir da sétima rodada, na contratação de bens e serviços destinados à execução das atividades contempladas no Contrato de Concessão, o concessionário deve observar os seguintes princípios gerais:

- incluir fornecedores brasileiros entre as empresas convidadas a apresentar propostas;
- disponibilizar em língua portuguesa ou inglesa as mesmas especificações a todas as empresas convidadas a apresentar propostas, dispondo-se a aceitar especificações equivalentes, desde que dentro dos padrões das melhores práticas da indústria do petróleo, de forma que a participação de fornecedores brasileiros não seja restrita, inibida ou impedida, enviando todos os demais documentos e correspondências não técnicos em língua portuguesa às empresas brasileiras convidadas;
- garantir a todas as empresas convidadas a apresentar propostas, prazo igual e adequado às necessidades do concessionário, tanto para a apresentação de propostas de suprimento quanto para a produção do bem ou prestação de serviço, de acordo com as melhores práticas da indústria do petróleo e de forma a não excluir potenciais fornecedores brasileiros;
- não exigir competências técnicas e certificações adicionais aos fornecedores brasileiros além daquelas exigidas dos fornecedores estrangeiros;
- observar a cláusula de conteúdo local na aquisição de bens e serviços fornecidos por afiliadas, exceto nos casos de serviços que, de acordo com as melhores práticas da indústria do petróleo, sejam habitualmente realizados por afiliadas;
- manter-se informado sobre os fornecedores brasileiros aptos a oferecer propostas de fornecimento, buscando, sempre que necessário, informações atualizadas sobre esse universo de fornecedores junto a associações ou sindicatos empresariais afins ou entidades de notório conhecimento do assunto.

A cláusula de conteúdo local também contempla hipóteses nas quais a ANP pode exonerar o concessionário do compromisso de conteúdo local em relação a determinado bem ou serviço.

A primeira ocorre quando o concessionário recebe propostas de preços excessivamente elevados para a aquisição de bens e serviços locais (itens e subitens específicos), quando comparados com os preços praticados no mercado internacional. Nesse caso, a ANP, por solicitação do concessionário, poderá, em caráter excepcional, autorizar a contratação daquele bem ou serviço específico no exterior, liberando-o da obrigatoriedade de cumprir o correspondente percentual de Conteúdo Local.

A segunda hipótese ocorre quando o concessionário recebe ofertas de prazos para entrega dos bens ou execução de serviços locais (itens e subitens específicos) muito superiores aos praticados pelo mercado internacional, que possam comprometer o cronograma de atividades proposto. Também nesse caso, a ANP, por solicitação do concessionário, poderá, em caráter excepcional, autorizar a contratação do respectivo bem ou serviço no exterior, liberando-o da obrigatoriedade de cumprimento do correspondente percentual de conteúdo local.

A terceira hipótese ocorre quando o concessionário pretende usar uma nova tecnologia, não-disponível por ocasião da licitação. Novamente, a ANP, por solicitação do concessionário, poderá, em caráter excepcional, autorizar, prévia e expressamente, a substituição da tecnologia antiga e exonerar o concessionário da obrigatoriedade de cumprimento do percentual de conteúdo local referente às atividades que estão sendo substituídas por esta nova tecnologia (itens e subitens específicos), caso ela não esteja sendo oferecida pelos fornecedores locais.

Afora as hipóteses de simples exoneração do compromisso de conteúdo local em relação a determinado bem ou serviço, existem ainda situações nas quais a cláusula de conteúdo local permite ajustes no compromisso de conteúdo local.

De fato, a cláusula de conteúdo local prevê que, durante os trabalhos de exploração e desenvolvimento, se, por motivos justificados, forem necessários ajustes quanto ao peso e ao percentual de conteúdo local declarados nos itens e subitens da planilha apresentada no leilão, o concessionário poderá solicitar tais alterações à ANP.

Adicionalmente, se na fase de exploração o concessionário executar investimentos locais que resultem em um percentual de conteúdo local superior ao oferecido na licitação, a ANP, por solicitação do concessionário, poderá, em caráter excepcional, autorizar, prévia e expressamente, a transferência desta diferença, a maior, de conteúdo local para a etapa de desenvolvimento, respeitados os percentuais mínimos de conteúdo local estabelecidos pela ANP para cada item e subitem.

Seja como for, em quaisquer dessas hipóteses, o concessionário continua obrigado a cumprir o percentual global de conteúdo local ofertado na licitação, tanto para a fase de exploração quanto para a de desenvolvimento da produção.

A cláusula de conteúdo local também estabelece que o concessionário é responsável pelas informações referentes ao cumprimento do compromisso de conteúdo local. Para tanto, cabe ao concessionário fazer com que nos contratos de aquisição de bens e serviços, os respectivos fornecedores sejam obrigados a certificar o Conteúdo Local do bem ou serviço que está sendo fornecido e a manter todas as informações necessárias para uma possível auditoria pela ANP do Conteúdo Local certificado. Como já mencionado acima, os certificados devem ser emitidos por entidades certificadoras previamente credenciadas pela ANP.

O Sistema de Certificação de Conteúdo Local

Com o objetivo de aumentar o controle do cumprimento do requisito de Conteúdo Local, a ANP criou, a partir da Sétima Rodada de Licitações, a obrigação de certificação do conteúdo local, cuja regulamentação foi publicada em 16 de novembro de 2007.

Essa regulamentação estabelece a metodologia para a certificação e as regras para o credenciamento de entidades certificadoras junto à ANP. As entidades credenciadas são responsáveis por medir e informar à ANP o Conteúdo Local de bens e serviços contratados pelos concessionários para as atividades de exploração e desenvolvimento da produção de petróleo e gás natural.

A regulamentação do Sistema de Certificação de Conteúdo Local compreende um conjunto de quatro resoluções:

- (i) Resolução ANP n.º 36 de 13.11.2007, que define os critérios e procedimentos para execução das atividades de certificação de conteúdo local. Esta Resolução prevê fase de transição até a entrada em vigor do Regulamento de Certificação de Conteúdo Local, em 11 de setembro de 2008, durante a qual, para efeito de comprovação de Conteúdo Local, serão considerados os valores declarados nos relatórios conforme estabelecido no Regulamento de Investimentos Locais em Exploração e Desenvolvimento da Produção.
- (ii) Resolução ANP n.º 37 de 13.11.2007 que define os critérios e procedimentos para cadastramento e credenciamento de entidades para exercer a atividade de certificação de conteúdo local.
- (iii) Resolução ANP n.º 38/2007 de 13.11.2007, que define os critérios e procedimentos de auditoria nas empresas de autorizadas ao exercício da atividade de certificação de conteúdo local.
- (iv) Resolução ANP n.º 39/2007 de 13.11.2007, que define a periodicidade, a formatação e o conteúdo dos relatórios de investimentos locais realizados com as atividades de exploração e desenvolvimento da produção em contratos de concessão a partir da sétima rodada de licitações.

Essa regulamentação se iniciou com a vigência imediata das Resoluções ANP n.º 37 e n.º 39, Regulamento de Credenciamento de Entidade para Certificação de Conteúdo Local e Regulamento do Relatório de Investimentos Locais, respectivamente.

Já as Resoluções ANP n.º 36 e 38, Regulamento de Certificação de Conteúdo Local e Regulamento de Auditorias de Certificadoras, respectivamente, entraram em vigor somente no dia 11 de setembro de 2008. O período compreendido entre a data da publicação das referidas resoluções e o início da sua vigência é chamado pela ANP de Fase de Transição.

Durante a Fase de Transição, a ANP aceitou, como documento probatório do cumprimento do compromisso de Conteúdo Local, a mera declaração de Conteúdo Local emitida pelos fornecedores de bens e serviços aos concessionários.

Após a entrada em vigor das Resoluções ANP n.º 36 e 38, a certificação do Conteúdo Local dos bens e serviços adquiridos pelos concessionários passou a ser obrigatória.

Cumprir ressaltar que o fornecimento contratado antes da vigência das Resoluções ANP n.º 36 e 38 não está sujeito à certificação, ainda que fornecido ou faturado após o término da Fase de Transição, estando sujeito apenas às regras desta.

Penalidade pelo não Cumprimento de Conteúdo Local

Na eventualidade de não alcançar o percentual de Conteúdo Local comprometido, o concessionário é penalizado através do pagamento de uma multa, calculada de acordo com uma fórmula prevista no contrato de concessão.

A partir da Sétima Rodada, a multa pelo não-cumprimento do percentual de Conteúdo Local passou a ser calculada da seguinte forma:

- (i) se o percentual de conteúdo local não-realizado (NR%) for inferior 65% do valor oferecido, a multa será de 60% sobre o valor do conteúdo local não-realizado;
- (ii) se o percentual de conteúdo local não-realizado (NR%) for igual ou superior a 65% do valor oferecido, a multa será crescente, partindo de 60% e atingindo 100% do valor do conteúdo local oferecido, caso o percentual de conteúdo local não-realizado seja de 100%.

O critério de aplicação das multas pode ser resumido da seguinte forma:

- a) Se $0 < NR\% < 65\%$ Multa = 60%
- b) Se $NR\% \geq 65\%$ Multa = $1,143 NR\% - 14,285$

O mesmo critério é aplicado quando do não-cumprimento do percentual de conteúdo local proposto para os itens e subitens especificados na planilha apresentada no leilão, mesmo que o percentual global de conteúdo local oferecido tenha sido realizado.

O critério de multa tem como finalidade desencorajar, fortemente, o não-cumprimento do conteúdo local em valores superiores a 2/3 (dois terços) do valor ofertado por ocasião da licitação.

A Figura 1 abaixo representa graficamente o valor da multa incidente sobre o montante do Conteúdo Local não-realizado, M(%), em função da percentagem de Conteúdo Local não-realizado, NR(%):

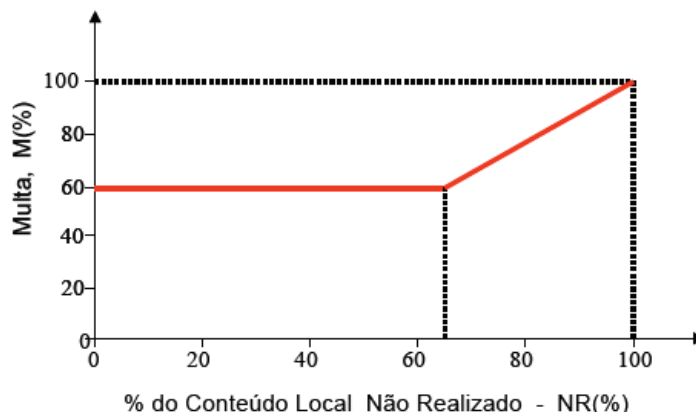


Figura 1 – Multa incidente sobre o montante do Conteúdo Local não-realizado.
Fonte: ANP.

A sanção pelo descumprimento do compromisso de Conteúdo Local não se esgota com o pagamento da multa pecuniária acima, estando o concessionário sujeito, ainda, a outras sanções administrativas cabíveis segundo a legislação brasileira aplicável, em especial a Portaria ANP n.º 234/2003, que define o procedimento de imposição de penalidades aplicável aos infratores das disposições e termos constantes dos contratos de concessão, dos editais de licitação e na legislação aplicável.

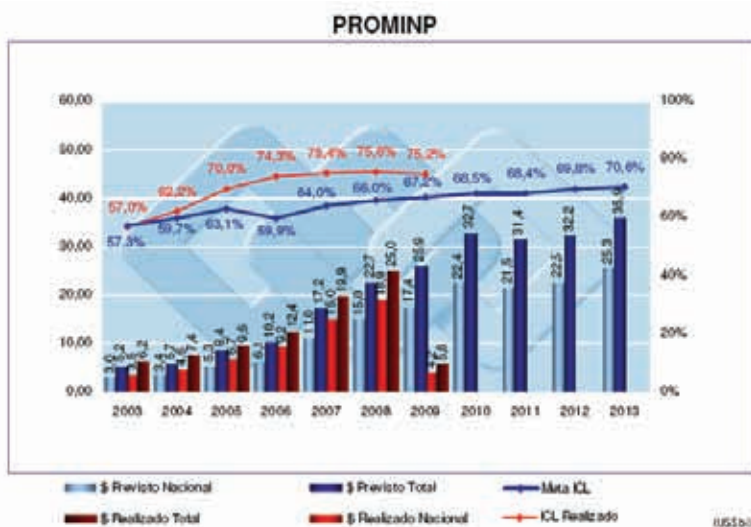
O Conteúdo Local e o Desenvolvimento da Indústria Nacional

Os resultados positivos que foram produzidos na indústria pela execução da política de Conteúdo Local indicam que não se deve esperar qualquer mudança relevante na mesma.

De fato, o desenvolvimento da cadeia de fornecedores de bens e serviços no País tem sido fortemente alavancada pela combinação dos altos investimentos do setor de petróleo e gás natural com a política de Conteúdo Local. Espera-se que o desenvolvimento da indústria local de bens e serviços para esse setor sofra um novo e substancial impulso com os investimentos necessários para desenvolver a produção de petróleo e gás natural na área do pré-sal.

Segundo informado pelo PROMINP, o setor de petróleo e gás natural planejava investir no Brasil US\$35 bilhões no período 2003-2007, enquanto que para o período 2009-2013 a previsão de investimentos do setor saltou para a impressionante cifra de US\$190 bilhões (sendo US\$157 bilhões da Petrobras e US\$33 bilhões das outras operadoras), representando uma média anual de US\$38 bilhões. Ou seja, o desafio atual da indústria nacional no fornecimento de bens e serviços para o setor é quase seis vezes maior do que em 2003, o que significa uma oportunidade ímpar para o desenvolvimento da indústria nacional.

A participação da indústria nacional nos investimentos do setor de petróleo e gás natural aumentou de 57% em 2003 para 75% no terceiro trimestre de 2009, o que representa um expressivo valor adicional de US\$14,2 bilhões de bens e serviços contratados no mercado nacional e a geração adicional de mais de 640 mil postos de trabalho nesse período, conforme gráfico abaixo:



Fonte: PROMINP – Indicadores de Desempenho – 1º Trimestre de 2009.

Além disso, o crescimento da indústria do petróleo e gás natural no Brasil, nos últimos dez anos vem provocando uma grande mudança no mercado de trabalho. Um levantamento do PROMINP mostrou que nos próximos três anos o setor vai precisar de 207 mil trabalhadores formados em 185 profissões.

Regulamentação Ambiental

A legislação ambiental brasileira abrange as esferas federal, estadual e municipal. Dessa forma, a Lei n.º 6.938, de 31 de agosto de 1981, define a Política Nacional do Meio Ambiente e determina que qualquer estabelecimento ou atividade que faça uso dos recursos ambientais ou que seja considerado poluidor obtenha licenças ambientais. Dessa forma, a localização, construção, instalação, expansão, alteração ou operação de empreendimentos e atividades que utilizem recursos naturais ou causem, ou possam causar, degradação ambiental no território brasileiro, deverá se sujeitar ao processo de licenciamento ambiental.

O processo de licenciamento ambiental, regulamentado pela Resolução do Conselho Nacional do Meio Ambiente (“CONAMA”) n.º 237/1997, compreende um sistema trifásico, no qual cada licença resta condicionada à emissão de sua precedente, na seguinte ordem:

Licença Prévia (“LP”) ou Licença Ambiental Prévia (“LAP”): concedida na fase preliminar do planejamento do empreendimento ou atividade, aprovando a sua localização e concepção, atestando a viabilidade ambiental e estabelecendo os requisitos básicos e condicionantes a serem atendidos nas próximas fases de sua implementação;

Licença de Instalação (“LI”) ou Licença Ambiental de Instalação (“LAI”): autoriza a instalação do empreendimento ou atividade de acordo com as especificações constantes dos planos, programas e projetos aprovados, incluindo as medidas de controle ambiental e condicionantes, da qual constituem motivo determinante; e

Licença de Operação (“LO”) ou Licença Ambiental de Operação (“LAO”): autoriza a operação da atividade ou empreendimento após a verificação do efetivo cumprimento do que consta das licenças anteriores, com as medidas de controle ambiental e condicionantes determinadas para operação.

Tais licenças devem ser renovadas periodicamente. Além disso, qualquer expansão de nossas instalações ou implementação de um novo projeto deve também estar de acordo com os procedimentos ambientais e de licenciamento.

O procedimento de licenciamento ambiental no Brasil também inclui a análise de documentos, projetos e estudos ambientais enviados pelo empreendedor. De acordo com a Resolução do CONAMA n.º 1, de 23 de janeiro de 1986, o processo de licenciamento de determinadas atividades que possam causar significativo impacto sobre o meio ambiente depende da apresentação de Estudo Prévio de Impacto Ambiental e de seu respectivo Relatório de Impacto Ambiental (“EIA/RIMA”), a serem enviados para a aprovação das autoridades competentes.

A ausência da licença ambiental, bem como o não cumprimento das condicionantes estabelecidas nas licenças obtidas, são considerados infrações administrativas e crimes ambientais. Na esfera administrativa, tal infração poderá resultar em multas que variam entre R\$500 e R\$10 milhões, aplicadas em dobro ou no seu triplo em caso de reincidência, bem como outras penalidades, como embargos e interdição de atividades.

O IBAMA é o órgão responsável pela execução da política ambiental na esfera federal. Os estados e os municípios também possuem seus próprios órgãos ambientais e detêm poderes para analisar as atividades propostas, além de emitir licenças ambientais, no âmbito de suas respectivas competências, bem como supervisionar e impor restrições e penalidades.

Exceto pelos casos em que o processo de licenciamento esteja sob a competência da esfera federal ou nos casos sujeitos ao impacto ambiental local, nesse caso sob a esfera municipal, os órgãos estaduais são responsáveis pela análise das atividades e empreendimentos e pela emissão das respectivas licenças ambientais, bem como pela imposição de condicionantes de validade, restrições e medidas de controle ambiental apropriadas.

Adicionalmente, as atividades e empreendimentos causadores de significativo impacto ambiental estão sujeitos à compensação ambiental. Nesse caso, a Lei n.º 9.985, de 18 de julho de 2000, regulamentada pelo Decreto n.º 4.340, de 22 de agosto de 2002, criou o Sistema Nacional de Unidades de Conservação – SNUC, o qual define as normas e os critérios para a criação, implementação e gestão de unidades de conservação. Nesse sentido, tal lei estabelece que as atividades que possam causar impactos ambientais significativos devem investir um determinado valor em Unidades de Conservação como forma de compensar tais impactos. O valor destinado às medidas de compensação é negociado com o órgão licenciador competente, levando-se em consideração as informações e os impactos ambientais identificados no EIA/RIMA correspondente.

Proteção da Flora

Supressão de Áreas de Preservação Permanente (APP). A implantação de determinados empreendimentos pode exigir a supressão de APP. As APP compreendem as florestas e demais formas de vegetação que, por determinação legal, não podem ser suprimidas sem autorização em razão da sua localização ou relevância ambiental. A proteção das APP tem por objetivo preservar os recursos hídricos, a paisagem, a estabilidade geológica, a biodiversidade e o fluxo gênico de fauna e flora.

De acordo com a Lei n.º 4.771 de 15 de setembro de 1965 que instituiu o Código Florestal, a supressão de vegetação em APP somente será autorizada em caso de utilidade pública ou de interesse social, devidamente caracterizados e motivados em procedimento administrativo próprio, quando inexistir alternativa técnica e locacional ao empreendimento proposto.

Previamente à emissão da autorização para a supressão de vegetação em APP, o órgão ambiental competente indicará as medidas mitigadoras e compensatórias que deverão ser adotadas pelo empreendedor, as quais deverão ocorrer na mesma micro bacia hidrográfica do empreendimento e prioritariamente na área de influência deste ou nas cabeceiras dos rios.

Reserva Legal

O Código Florestal determina também que as florestas e outras formas de vegetação nativa, apenas são suscetíveis de supressão, se mantidas, a título de Reserva Legal, uma porcentagem mínima da vegetação local de cada propriedade rural.

A porcentagem que deverá ser mantida a título de Reserva Legal varia de acordo com a fisionomia vegetal e com a região onde a propriedade rural está localizada, sendo de, respectivamente, 80% e 35% para áreas de floresta e cerrado situadas na Amazônia Legal. Nos demais casos, o percentual aplicável é de 20% da propriedade. Note-se, ainda, que as APP não devem ser computadas nesses percentuais, a não ser em casos admitidos por lei e mediante anuência do órgão ambiental competente.

Nos termos da Resolução CONAMA 369, a averbação da área de Reserva Legal é uma das condições exigidas pelo órgão ambiental para autorizar a intervenção ou supressão de vegetação em APP.

A área de Reserva Legal deve ser averbada à margem da inscrição de matrícula do imóvel, sendo vedada a alteração de sua destinação nos casos de transmissão a qualquer título, de desmembramento ou de retificação da área.

Vale observar que a partir de 11 de junho de 2011, de acordo com o art. 55 do Decreto n.º 6.514/08, alterado pelo Decreto n.º 7.029/09, a não averbação de reserva legal em propriedade rural sujeitará o infrator à penalidade de advertência e multa diária de R\$50,00 a R\$500,00 por hectare ou fração de área de reserva legal.

O Decreto n.º 7.029/09 prevê, ainda, que o proprietário ou possuidor que aderir ao “Programa Mais Ambiente”, não será autuado com base nos art. 55 do Decreto n.º 6.514/2008, desde que a infração tenha sido cometida até o dia anterior à data de publicação do Decreto em discussão e que cumpra as obrigações previstas no Termo de Adesão e Compromisso, que deverá ser firmado no momento da adesão ao Programa.

Por outro lado, o proprietário ou possuidor que não aderir ou não cumprir as obrigações do Termo de Adesão e Compromisso poderá ser autuado com base no art. 55 do Decreto n.º 6.514/2008 a partir de 11 de junho de 2011, data em que referido art. entrará em vigor.

Caso o proprietário ou possuidor de imóvel rural não atenda à exigência de manutenção da reserva legal, o Código Florestal estabelece alternativas, tais como: (i) recomposição por meio do plantio de espécies nativas, (ii) condução da regeneração natural da reserva legal ou (iii) compensação da reserva legal em outra área equivalente em importância ecológica e extensão, pertencente ao mesmo ecossistema e localizada na mesma microbacia.

Responsabilidade Ambiental

A legislação ambiental estabelece determinados padrões de qualidade e de proteção ao meio ambiente que, se violados, podem sujeitar o infrator a sanções administrativas e criminais, sem prejuízo da reparação dos danos causados ao meio ambiente e a terceiros afetados.

Responsabilidade Administrativa

O regulamento da Lei de Crimes estabelece que toda ação ou omissão que viole as regras jurídicas de uso, gozo, promoção, proteção e recuperação do meio ambiente é considerada infração administrativa, impondo aos infratores sanções que abrangem: (i) advertência; (ii) multa, que pode variar entre R\$50,00 e R\$50 milhões aplicadas em dobro ou no seu triplo em caso de reincidência; (iii) embargo de obra ou atividade e suas respectivas áreas; (iv) suspensão parcial ou total da atividade; (v) demolição de obra; e/ou (vi) pena restritiva de direitos.

Responsabilidade Cível

A responsabilidade civil do poluidor é objetiva, de modo que sua configuração independe da verificação da culpa pelo dano causado, bastando, portanto, a comprovação do dano e a demonstração do nexo de causalidade deste com a atividade desenvolvida pelo eventual poluidor.

Ademais, de acordo com a Política Nacional do Meio Ambiente, a responsabilidade civil ambiental é solidária, de modo que o poluidor pode ser todo aquele responsável direta ou indiretamente por atividade causadora de degradação ambiental. Isso significa que a obrigação de reparar a degradação ambiental pode abranger todo aquele que contribuiu direta ou indiretamente para a ocorrência do dano, assegurado o direito de regresso proporcional em face dos demais co-responsáveis.

Consequentemente, a contratação de terceiros para proceder a qualquer intervenção nas operações, como disposição final de resíduos, não exime o contratante da responsabilidade por eventuais danos ambientais causados pelos contratados.

Responsabilidade Criminal

Na esfera criminal, tanto as pessoas físicas (incluindo, entre outros, os diretores, administradores e gerentes de pessoas jurídicas no exercício de suas funções) como as pessoas jurídicas podem ser responsabilizadas por crimes ambientais.

As penas aplicáveis são: (i) multa, (ii) restritiva de direitos e (iii) prestação de serviços à comunidade.

A definição do valor da multa decorrente de responsabilidade criminal segue os critérios estabelecidos no Código Penal, segundo o qual a multa poderá variar entre 10 e 360 dias-multa. O dia-multa é fixado pelo juiz, não podendo ser inferior a um trigésimo do salário mínimo vigente à época do fato, nem superior a cinco vezes esse salário. Sendo ineficaz o valor estabelecido, a lei ambiental autoriza que a multa seja aumentada em até três vezes em relação ao valor base estabelecido.

As penas restritivas de direitos da pessoa jurídica, por sua vez, podem ser (i) suspensão parcial ou total da atividade, (ii) interdição temporária de estabelecimento, obra ou atividade e (iii) proibição de contratar com o Poder Público, bem como dele obter subsídios, subvenções ou doações.

Os diretores, administradores e outras pessoas físicas que atuem como nossos prepostos ou mandatários, e concorrerem para a prática de crimes ambientais a nós atribuídos, estão também sujeitos, na medida de sua culpabilidade, a penas restritivas de direitos e privativas de liberdade.

FMM (Fundo de Marinha Mercante)

O FMM brasileiro foi criado pela Lei n.º 3.381, de 24 de abril de 1958. Em um primeiro momento, seus recursos foram destinados ao financiamento da renovação da frota mercante, assegurando o suprimento da demanda local e o aumento das exportações.

Atualmente, o FMM é financiado por meio da Adição do Frete sobre a Frota Mercante (AFRMM), bem como pelos subsídios do governo brasileiro, representando, dessa forma, a principal ferramenta para proteger o mercado doméstico da concorrência internacional.

Com os recursos provenientes da AFRMM, o fundo financia a construção e o reparo de navios, assim como a implantação de estaleiros. Nesse sentido, esse fundo auxilia não somente as empresas de construção de navios brasileiras, mas toda a cadeia industrial naval.

O BNDES e o Banco do Brasil constituem atualmente os agentes de financiamento do FMM. Conforme demonstrado na tabela abaixo, as condições concedidas aos beneficiários de tal fundo são favoráveis, com baixas taxas e prazos mais extensos do que os praticados no mercado.

Condições de Financiamento da Construção <i>Offshore</i>, Oferecidas pelo BNDES	
Financiamento da produção	Estaleiros e Embarcações
Financiamento máximo	Até 90%
Juros + remuneração do agente	USD+ 3% a 5%
Período de carência	Até 4 anos
Amortização	Até 20 anos

Fonte: BNDES.

Com relação à tabela acima, os projetos com mais de 60% de contratação de conteúdo local, conforme certificado pelo critério local do BNDES, são beneficiados com uma redução de 0,5% sobre a taxa de juros anual.

De acordo com a Verax Consultoria, a demanda por recursos do FMM para a construção de navios e modernização de estaleiros cresceu constantemente nos últimos anos. Devido aos recentes atrasos nas aprovações e até mesmo nas recusas de financiamento, o suporte ao setor de construção de navios tornou-se uma prioridade do Governo Federal, resultando em sua inclusão no Programa de Aceleração do Crescimento (“PAC”), entre outras medidas importantes. Considerando-se esse panorama favorável, fundos adicionais são esperados nos próximos anos.

Em 18 de dezembro de 2009, o FMM aprovou, após reunião de dois dias no Rio de Janeiro, 161 projetos prioritários que receberão financiamentos no valor total de R\$14,241 bilhões. Os projetos aprovados não incluem sondas da Petrobras.

Os recursos são adicionais ao orçamento de R\$4,8 bilhões do FMM para 2010 e resultam da Medida Provisória n.º 472, de 15 de dezembro de 2009, que, em seus artigos 35 a 37, autoriza a União a conceder aporte financeiro ao FMM até o limite de R\$15 bilhões, a fim de viabilizar o financiamento de projetos aprovados pelo Conselho Diretor do FMM.

Consoante deliberação adotada na reunião do Conselho Diretor do FMM realizada em 18 de dezembro de 2009, R\$4,3 bilhões de tal montante serão aplicados em estaleiros voltados à construção de embarcações para transporte de petróleo.

De acordo com o Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima (Syndarma), essa foi a maior reunião em termos de significado e valores da história do FMM e enfatizou que os navios que apresentarem maior percentual de conteúdo nacional terão condições financeiras mais atrativas do que aqueles que tenham mais itens importados.

O Syndarma destacou que o financiamento adicional do FMM à indústria naval brasileira beneficia a cadeia complementar de navieças e pode significar para o país ganhos em termos de competitividade e eficiência.

O Ministério dos Transportes admitiu que os recursos do FMM são insuficientes para atender à demanda de construção de embarcações no país, o que justificou o aporte de até R\$15 bilhões concedido pelo Tesouro Nacional. A arrecadação do AFRMM somou, em 2009, R\$1,5 bilhão, mostrando queda de 20% em relação ao ano passado. O orçamento do FMM em 2009 alcançou R\$2,9 bilhões.

Fundo de Garantia para a Construção Naval (FGCN)

Juntamente com o FMM, o FGCN, organizado e mantido pelo do Governo Federal, representa outro mecanismo de incentivo disponível à indústria brasileira de construção naval. Conforme indicado pela Verax Consultoria, o fundo garante parte do risco de crédito do financiador, de forma a facilitar o financiamento dos navios.

Com efeito, o FGCN foi uma resposta ao ressurgimento da atividade de construção de navios, no início desta década, um momento em que a frota brasileira estava obsoleta e os estaleiros não podiam arcar com o financiamento da produção.

Embora tenha sido primeiramente aplicado a navios, como navios de cabotagem, rebocadores, navios de fornecimento e navios oceânicos, tal fundo foi posteriormente estendido, por meio da Medida Provisória n.º 462, de 14 de maio de 2009, posteriormente convertida na Lei n.º 12.058, de 13 de outubro de 2009, para o financiamento da construção “em estaleiro brasileiro, de embarcação especializada do tipo navio ou plataforma flutuantes semi-submersível, destinado às operações de exploração, perfuração e completação petrolífera e as relacionadas ao desenvolvimento da exploração e produção de petróleo e gás naturais oriundos de reservas localizadas no mar territorial brasileiro”. Tal lei autorizou também a participação da União Federal no montante de até R\$5,0 bilhões para a formação do patrimônio do FGCN.

Finalmente, os recursos do FGCN podem ser utilizados para financiar até 90% da construção pretendida, além de garantir, no máximo, 50% do respectivo balanço patrimonial principal.

Financiamentos para o Setor

Para fins de ilustração, as companhias de leasing de equipamentos *offshore* tiveram acesso a financiamentos por meio de contratos com bancos comerciais internacionais, e participação expressiva das ECAs (*Export Credit Agencies*), estas visando fomentar o fornecimento de equipamentos do seu país de origem.

A estrutura de capital deste tipo de transação saiu com índice de alavancagem na proporção de *Equity/Debt* 20/80 a 30/70. Na parcela de dívida, a tranche das ECAs representou algo entre 40% e 50% da dívida total e a tranche comercial complementou o restante, geralmente com participação pulverizada de no mínimo 5 bancos. Os prazos destas transações foram de 12/13 anos (incluindo carência de principal média de 3 anos) para a tranche das ECAs e prazo de 10/11 anos (incluindo carência de principal média de 3 anos) para a tranche comercial. A taxa de juros fixa variou dentro do intervalo de 4.0% a 8.0% ao ano em USD, e a taxa de juros variáveis atreladas à Libor + 1.5% a 4.5% ao ano nos últimos 18 meses. A participação das ECAs, em especial Coreana (K-Exim), Chinesa (Sinasure), Norueguesa (Eksportinans/GEIK), Italiana (SACE) e Alemã (Hermes), durante o período de crise foi importante para prover liquidez no mercado de crédito.

Termos de Financiamentos Recentes de FPSO:

Equipamento	Data	Capex Total (US\$ mm)	Dívida Total (US\$ mm)	Prazo da Dívida (anos)	Juros (% a.a.)	Dívida/ Capex
FPSO Saxi Batuque.....	2007	200	150	6,00	4,69%	0,75x
FPSO Espírito Santo	2008	585	585	6,25	5,03%	1,00x
FPSO Sevan Piranema	2009	n.d.	270	5,00	LIBOR + 3,0%	n.d.
FPSO Sevan Hummingbird.....	2009	n.d.	140	3,00	9,25%	n.d.

Fonte: Thomson Financial, SBM Corp e Sevan Marine.

ATIVIDADES DA COMPANHIA

Visão Geral

Somos uma companhia do setor de equipamentos e serviços para a indústria *offshore* de petróleo e gás natural, que pretende atuar em três segmentos: construção naval, afretamento de Unidades de E&P e serviços de O&M. Pretendemos ser o líder dessa indústria no Brasil e acreditamos estar bem posicionados para nos beneficiarmos das condições favoráveis de longo prazo do setor, que incluem: (i) perspectivas de crescimento extremamente favoráveis para a indústria de petróleo e gás natural, principalmente após as recentes descobertas na área do pré-sal; (ii) requisito mínimo de conteúdo local aplicável à indústria de exploração de petróleo e gás natural, de aproximadamente 70%, e (iii) suprimento historicamente insuficiente de serviços e equipamentos para o setor de petróleo, devido à escassez de prestadores de serviços e produtores locais qualificados. Nossa companhia foi constituída para suprir a demanda da indústria por soluções de serviços integrados aos campos de petróleo e gás natural, em especial da OGX, companhia do Grupo EBX, que conquistou uma posição de destaque no setor brasileiro de E&P, e que estima uma demanda de 48 unidades de produção (que teriam um custo projetado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões, e que poderão ser adquiridas pela OSX Leasing e afretadas para a OGX) para suportar a base de crescimento da OGX nos próximos 10 anos.

Durante os anos de 2009 e 2010, por meio das nossas controladas OSX Estaleiros e Chalki Participações, nos tornamos titulares de direitos aquisitivos e possessórios sobre áreas contíguas que totalizam aproximadamente 3,2 milhões de m² com cerca de 1.700 metros de frente de mar para construir e desenvolver nosso negócio de construção naval no Estado de Santa Catarina. Acreditamos que este é um local privilegiado e, em nossa opinião, o único desta magnitude no Brasil para a construção de plataformas *offshore* e equipamentos relacionados.

Celebramos o Contrato de Cooperação Técnica para parceria tecnológica exclusiva com a Hyundai, o maior construtor naval do mundo, para a transferência de tecnologia estado da arte e *know-how* para o nosso estaleiro. Firmamos também um Acordo de Investimento, por meio do qual a Hyundai adquirirá, por meio da subscrição de novas ações, 10% de participação no capital social da OSX Estaleiros. Nos termos destes contratos, a Hyundai fornecerá a engenharia construtiva, auxiliará na implantação dos procedimentos para a construção de equipamentos *offshore* e capacitará profissionais do estaleiro. Também adquirimos e afretamos para a OGX uma unidade FPSO, a OSX 1, recém-construída no estaleiro Samsung Heavy Industries Co. Ltd., para a produção, armazenamento e escoamento de petróleo, contando com uma capacidade de armazenamento de 950.000 barris e capacidade inicial de processamento de 80.000 bpd, expansíveis para aproximadamente 100.000 bpd.

Em 26 de fevereiro de 2010, celebramos o Acordo OGX, nos termos do qual temos direito de prioridade para o fornecimento à OGX de Unidades de E&P, que a OGX venha a requerer no futuro, por meio de sua construção, afretamento e operação, e concedemos à OGX o direito de prioridade na oferta de nossa capacidade e disponibilidade de construção, afretamento e operação de Unidades de E&P, observadas determinadas condições, prazos, qualidade e competitividade de preço. Para maiores informações, veja a seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias”, na página 168 deste Prospecto.

Fazemos parte do Grupo EBX, um dos principais grupos econômicos do Brasil liderado pelo empresário Eike Fuhrken Batista, com foco no setor de infraestrutura e recursos naturais, que se tornou notório pelo desenvolvimento de grandes projetos estruturados a partir de ativos de classe mundial na América Latina. Ao longo de quase 30 anos, o Grupo EBX se destacou pelo bem-sucedido histórico de desenvolvimento de empreendimentos desde sua concepção original (greenfield). Atualmente, as principais empresas controladas pelo Grupo EBX incluem quatro companhias abertas, todas negociadas no segmento do Novo Mercado na BM&FBOVESPA (três das quais, na data deste Prospecto, compõem o Índice IBOVESPA): MMX, atuando no segmento de mineração; OGX, atuando na exploração e produção de petróleo e gás natural; MPX, desenvolvendo projetos integrados de energia; e LLX, implantando instalações de logística e infraestrutura de portos. Em 31 de dezembro de 2009, o Grupo EBX era o terceiro maior grupo privado não financeiro do Brasil, em termos de valor de mercado, com um valor em bolsa de R\$69,1 bilhões, dos quais aproximadamente R\$44 bilhões representavam a participação do Grupo EBX. A maior parte desta riqueza foi criada nos últimos cinco anos.

Atualmente, nosso negócio encontra-se em estágio de desenvolvimento, sendo que já somos proprietários de uma unidade de E&P (FPSO OSX 1) em estágio pré-operacional, e está fundamentado em seis pilares:

- Ambiente favorável decorrente do requisito mínimo estabelecido pela ANP de aproximadamente 70% de contratação de conteúdo local para equipamentos e serviços utilizados nas concessões de blocos de exploração, desenvolvimento e produção de petróleo e gás natural;
- Perspectivas de mercado extremamente favoráveis no setor de petróleo e gás natural no Brasil, incluindo recentes descobertas na área do pré-sal;
- Demanda inicial de 48 unidades de produção para a OGX, nos próximos 10 anos, que teriam um custo estimado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões, que poderão ser adquiridas pela OSX Leasing ou sociedades de propósito específico por ela controladas e afretadas para a OGX;
- Área privilegiada e, acreditamos, única no Brasil para instalação do nosso negócio de construção naval, contando com nosso parceiro Hyundai, líder mundial no setor, e com a sua tecnologia estado da arte;
- Capacidade de capturar sinergias com outras empresas do grupo EBX e também dentro de nossas unidades de negócio por meio de nosso modelo integrado; e
- Administração e equipe motivadas, com experiência e comprovado histórico de sucesso e que contam com o apoio de acionistas comprometidos com o sucesso da Companhia.

Nossas Unidades de Negócios

Possuímos três unidades de negócio: construção naval, afretamento de Unidades de E&P e prestação de serviços de O&M. Contratamos as empresas de consultoria especializada Verax Consultoria, Planave Engenharia e Technip para realizar estudos de viabilidade técnica e econômica (oferta e demanda, investimentos em bens de capital e custos operacionais, respectivamente) do nosso plano de negócios.

Construção Naval

O foco da nossa unidade de negócio de construção naval será a construção, montagem e integração de Unidades de E&P, tais como plataformas de produção fixas e flutuantes e sondas de perfuração, com ênfase em eficiência operacional e tecnologia de ponta. Firmamos o Contrato de Cooperação Técnica, que compreende a transferência de tecnologia estado da arte e *know-how* para nossas operações, além de treinamento de nossa equipe e a prestação de serviços de assistência técnica. Nossa meta é atingir os níveis de produtividade dos estaleiros asiáticos em dois anos após o início das nossas operações.

Nosso estaleiro será construído no Estado de Santa Catarina, em uma baía abrigada. A área total destinada ao projeto que controlamos é de aproximadamente 3,2 milhões de m², dos quais estimamos que aproximadamente 2 milhões de m² serão utilizados na fase inicial da construção de nosso estaleiro e o restante poderá ser destinado para expansão futura. Nosso estaleiro terá (i) uma planta de fabricação com capacidade suficiente para processar aproximadamente 180.000 toneladas por ano no estágio inicial e, acreditamos, integrar módulos e movimentar 220.000 toneladas de aço por ano e; (ii) estruturas de construção de equipamentos *offshore*, permitindo processar, produzir e montar cascos e fabricar Módulos *Topside*; e (iii) frente de mar de cerca de 1.700 metros de comprimento para cais de integração de módulos. Acreditamos que o estaleiro contará com uma logística muito eficiente de transporte e esperamos criar mais de 4.000 postos de trabalho diretos para a região.

A tabela abaixo apresenta estimativas de informações chave de nosso futuro estaleiro:

Estaleiro

Área total	3,2 milhões de m ²
Capacidade de processamento.....	180.000 toneladas de aço por ano
Capacidade de integração.....	220.000 toneladas por ano
Dimensões do dique seco.....	450 metros (comprimento) x 130 metros (largura)
Frente de Mar.....	1.700 metros
Homem-hora	8 milhões por ano*
Início de construção	2º semestre de 2010
Início de operação estimado.....	2º semestre de 2011

* Tal valor corresponde a uma expectativa da Companhia.

Afretamento

Nossa unidade de afretamento deverá se concentrar em Unidades de E&P, as quais serão arrendadas a empresas do setor de petróleo e gás natural, especialmente a OGX, por meio de contratos de fornecimento de longo prazo com o objetivo de nos garantir um fluxo de receitas previsível. Uma parte significativa dos equipamentos que serão utilizados em nossas atividades de afretamento será construída em nosso estaleiro, porém esperamos adquirir outros equipamentos *offshore* de acordo com as oportunidades do mercado.

Firmamos um contrato de afretamento pelo prazo de 20 anos da unidade FPSO OSX 1, recém-construída pelo estaleiro Samsung, e recebida pela OSX 1 BV em 27 de janeiro de 2010, a uma taxa diária nominal média de US\$263.000,00 (contrato *Bare Boat*). Essa plataforma recebeu da DNV certificado preliminar que acreditamos possibilitará a antecipação do início da produção do primeiro campo da OGX para o início de 2011. Além desse contrato inicial, esperamos afretar outras 47 unidades à OGX nos próximos 10 anos. O contrato é regido por lei inglesa.

Além da demanda por parte da OGX, acreditamos estar muito bem posicionados para explorar oportunidades de afretamento com a Petrobras e outros participantes do mercado que, segundo a Verax Consultoria, deverão ter uma demanda adicional de 123 Unidades de E&P para conduzirem suas campanhas de E&P nos próximos 10 anos, o equivalente a uma demanda potencial adicional de aproximadamente US\$111 bilhões somente para a área do pré-sal, sendo que a necessidade inicial de 28 dessas Unidades de E&P já foi publicamente anunciada pela Petrobras.

Serviços de O&M

Além de construir e afretar nossas unidades, pretendemos operá-las de maneira a oferecer uma solução completa aos nossos clientes.

Temos uma equipe gerencial altamente motivada e qualificada, com 30 anos de experiência nas áreas de exploração, produção, perfuração, operação e manutenção de campos de petróleo da Petrobras. Essa experiência acumulada será a base para a contratação e formação do nosso pessoal.

Acreditamos que através de um forte programa de treinamento, aliado a metodologias de ponta de operação e manutenção de plataformas, teremos um alto nível de produtividade ao mesmo tempo que maximizaremos a vida útil dos nossos ativos. Além das tecnologias de ponta, acreditamos que nosso sucesso na prestação de serviços virá de nosso compromisso com a saúde e segurança dos nossos colaboradores e com o meio ambiente.

No âmbito do Acordo OGX, esperamos operar as 48 unidades.

Nossos Seis Pilares

Ambiente favorável decorrente do requisito mínimo de aproximadamente 70% de contratação de conteúdo local

No esforço de revitalizar os setores da indústria naval e de petróleo e gás natural no Brasil, a ANP estabeleceu regra que obriga as empresas do setor de E&P atuantes no Brasil a contratar aproximadamente 70% de seus investimentos em bens de capital com prestadores de serviços e indústrias brasileiros.

A exigência de requisito mínimo de contratação de conteúdo local tornou-se um critério de qualificação na avaliação de propostas para a aquisição de blocos de exploração e, uma vez comprometido, tal requisito se incorpora ao contrato de concessão firmado com companhias de E&P como uma obrigação. Um grande comprometimento com o requisito mínimo de contratação de conteúdo local é um dos critérios utilizados pela ANP na determinação de quais companhias conseguirão uma concessão, enquanto as violações da exigência do requisito mínimo estão sujeitas a sanções. O requisito mínimo de contratação de conteúdo local gerou uma grande pressão de demanda ainda não atendida na indústria nacional de Unidades de E&P *offshore*. Para maiores informações, veja a seção “Visão Geral do Setor”, na página 120 deste Prospecto.

Perspectivas de mercado extremamente favoráveis no setor de petróleo e gás natural no Brasil, incluindo recentes descobertas na área do pré-sal

Recentes descobertas de reservas de petróleo, em especial na área do pré-sal da costa brasileira, as recentes descobertas da OGX em águas rasas, a atual relativa estabilidade da economia no Brasil e as políticas públicas destinadas à concessão de incentivos aos setores de construção naval e de petróleo e gás natural, são fatores propulsores para o crescimento significativo da demanda por nossos equipamentos e serviços. Especialistas do setor estimam que os recursos potenciais do Brasil podem aumentar de 13 bilhões de boe em 2009 para mais de 100 bilhões de boe, o que, em números atuais, colocaria o Brasil dentre as cinco maiores reservas de petróleo do mundo.

Segundo o Anuário Estatístico 2009 da ANP, aproximadamente 80% das reservas provadas de petróleo e gás natural do Brasil estão localizadas *offshore*, o que indica forte demanda por equipamentos e serviços de E&P *offshore* e a possibilidade de transformar o setor de equipamentos e serviços *offshore* de E&P em uma das prioridades para o desenvolvimento econômico nacional. O governo brasileiro vem promovendo as políticas industriais necessárias para o desenvolvimento econômico do país, incluindo instrumentos de financiamento e suporte, promovendo a formação de importantes cadeias industriais, especialmente no setor em que pretendemos atuar, o qual tem sido historicamente subaproveitado no Brasil. Segundo a Verax Consultoria, este novo ciclo de modernização é impulsionado por incentivos do governo, custos de mão de obra competitivos, formação de pessoal qualificado, expansão da infraestrutura, maior acesso à tecnologia através de parcerias e continuidade de pedidos no longo prazo decorrentes de descobertas de petróleo na área do pré-sal.

Demanda inicial de 48 unidades de produção de E&P para a OGX, nos próximos 10 anos, que teriam um custo estimado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões, que poderão ser adquiridas pela OSX Leasing ou SPEs por ela controladas e afretadas para a OGX

Além de um cenário de forte demanda e oferta limitada no âmbito nacional, temos o início das nossas operações ancorado em uma sólida demanda de Unidades de E&P por parte da OGX, empresa do Grupo EBX. A OGX já se comprometeu com o conteúdo nacional por ocasião da celebração dos contratos de concessão de seus blocos de exploração.

Até o presente momento, a OGX apresentou 100% de sucesso em sua campanha exploratória anunciando nove descobertas em seis poços nas Bacias de Campos e Santos. Segundo estudos da consultoria Degolyer and MacNaughton, o Recurso Potencial Riscado dessas seis descobertas é de 8,0 Bboe sendo, atualmente, 6,7 Bboe a participação da OGX, assumindo-se uma taxa média de sucesso de 35%. Para o desenvolvimento desses recursos, a OGX estima a necessidade de 48 Unidades de E&P, o que, segundo a Technip, equivale a um custo estimado de mercado de aproximadamente US\$30 bilhões. Grande parte dessas 48 Unidades de E&P poderia ser construída em nossos estaleiros e afretada para a OGX.

Visando ao atendimento dessa demanda gerada pela campanha exploratória da OGX, adquirimos uma unidade FPSO de última geração, recém-construída e entregue pela Samsung (OSX 1) e firmamos um contrato de afretamento com a OGX por um período de 20 anos, com uma taxa diária nominal média equivalente a US\$263.000,00 (Contrato *Bare Boat*). A OSX 1 foi um marco na história da OSX. Adquirimos a unidade através de uma oportunidade de negócio na qual negociamos um preço de US\$358 milhões mais um compromisso de pagamento de aproximadamente US\$100 milhões, comparado a um custo estimado de construção, ou de reposição, de US\$700 milhões. Este ganho na transação possibilitou um contrato de afretamento competitivo com a OGX, que marcou o início do relacionamento entre as duas empresas.

Área privilegiada e, acreditamos, única no Brasil para instalação do negócio de construção naval, contando com nosso parceiro tecnológico Hyundai, líder mundial no setor, e com tecnologia estado da arte

Nosso estaleiro será construído em um local privilegiado e único no Estado de Santa Catarina, em uma área total de cerca de 3,2 milhões de m², dos quais estimamos aproximadamente 2 milhões de m² serão utilizados no estágio inicial de construção e a área remanescente ficará disponível para futura expansão. Realizamos vários estudos técnicos e ambientais, já tendo protocolado o EIA-RIMA junto às autoridades ambientais competentes (no Estado de Santa Catarina) com vistas ao processo de obtenção de licenças prévias para a implantação do estaleiro. Estimamos iniciar a construção do estaleiro no segundo semestre de 2010 e iniciar as operações do mesmo no quarto trimestre de 2011. Celebramos protocolos de intenções com governos municipal e estadual que indicam o apoio e incentivo desses governos em favor de nosso projeto. Além disso, na busca de crescimento sustentável de longo prazo no setor naval, esperamos, com base no Contrato de Cooperação Técnica, ter acesso às tecnologias de ponta de nosso parceiro, que nos fornecerá assessoria técnica, treinamento de nosso pessoal, tecnologia e *know-how* de engenharia e operação naval. Pretendemos aproveitar a mão de obra qualificada disponível na região de Santa Catarina para a operação de nosso estaleiro, bem como firmaremos parcerias para programas intensivos de qualificação profissional com a aplicação da tecnologia estado da arte e *know-how* da Hyundai. Nossa meta é atingir o nível de produtividade dos estaleiros asiáticos em dois anos após o início das operações.

Capacidade de capturar sinergias com outras empresas do grupo EBX e também dentro de nossas unidades de negócio por meio de nosso modelo integrado

Além das sinergias já descritas com a OGX, vislumbramos também sinergias com a LLX, em seu super porto em construção no norte do Estado do Rio de Janeiro (super porto do Açú), que poderá servir de (i) ponto de apoio para as operações de nossos serviços *offshore*; (ii) área industrial para a instalação de futuros fornecedores de equipamentos para a construção de Unidades de E&P; e (iii) fornecimento de matérias primas para nossa unidade de construção naval, como por exemplo chapas de aço a serem fabricadas na futura siderúrgica recentemente anunciada pela parceria Wuhan/EBX.

Nosso negócio baseia-se em um modelo integrado para construção, afretamento e prestação de serviços no mercado de E&P *offshore*. Nosso modelo tem como propósito aproveitar a natureza complementar de nossas unidades de negócios para maximizar as sinergias, facilitar o crescimento através de economias de escala e alavancar a flexibilidade de operações inter-relacionadas desenvolvidas para dar suporte umas às outras. Pretendemos construir plataformas fixas e plataformas flutuantes de produção em nosso estaleiro, afretá-las e prestar serviços a essas Unidades de E&P no curto, médio e longo prazos, inclusive equipando poços de desenvolvimento da produção com a utilização de sondas moduladas de perfuração, capturando margens provenientes desta integração vertical. Acreditamos que nosso modelo nos permitirá operar com eficiência e oferecerá maior flexibilidade a partir de nossa mão de obra qualificada, treinada para operar em uma única cadeia de fornecimento. Acreditamos que a especialização de nosso pessoal, utilizada na operação de ativos próprios desde a construção até a prestação de serviços, reduzirá custos e, ao mesmo tempo, maximizará o tempo de vida útil de nossos ativos.

Administração e equipe motivadas, com experiência e comprovado histórico de sucesso e que contam com o apoio de acionistas comprometidos

Nosso Acionista Controlador e fundador, Eike Fuhrken Batista, possui visão empreendedora e um comprovado histórico de identificar oportunidades lucrativas nos setores de infraestrutura e recursos naturais. Ao longo de quase 30 anos, Eike Fuhrken Batista tem comandado o desenvolvimento do Grupo EBX, um grupo econômico composto por empresas de infraestrutura e recursos naturais com atuação nos segmentos de mineração, petróleo, energia e logística, entre outros, no Brasil e no exterior. Estamos confiantes no apoio de nossos acionistas e em sua capacidade de obter recursos para novos empreendimentos, o que é particularmente relevante para o nosso negócio em razão da intensiva necessidade de capital do segmento *offshore* de E&P.

Nossa equipe de administração é formada por profissionais da área de equipamentos e serviços *offshore* de petróleo e gás natural, cada um com cerca de 30 anos de experiência neste setor. Rodolfo Landim é o diretor presidente de nossa Companhia, co-fundador e ex-presidente da OGX, MMX e ex-presidente da Petrobras Distribuidora S.A. – BR, a maior distribuidora de combustíveis do Brasil, ex-presidente da Gaspetro e diretor gerente de exploração e produção da Petrobras. Eduardo Musa é o responsável por nossa área de *leasing* e engenharia, com 31 anos de experiência na Petrobras, ex-gerente executivo de engenharia da Petrobras Distribuidora S.A. – BR, ex-gerente geral do projeto de Drill Ship para área Internacional da Petrobras e ex-Executivo de Engenharia da OGX. Luiz Carneiro é o responsável por nossa área de serviços, com 30 anos de experiência na Petrobras, ex gerente executivo de E&P e Engenharia, ex gerente geral de produção da Petrobras e ex diretor executivo da Schahin Oil & Gas. José Jorge Araujo, responsável por nossa área de construção naval, é ex-administrador de contrato da plataforma P-54 da Petrobras e ex-diretor da Jurong do Brasil. Luciano Porto é o responsável por nossa área jurídica, e é ex-diretor jurídico adjunto da EBX por quatro anos e ex-sócio de dois dos principais escritórios de advocacia empresarial do país. Roberto Monteiro é o responsável por nossa área financeira, e é ex-diretor financeiro e diretor executivo da ALL Argentina e ex-diretor de operações da ALL Brasil. Adotamos um modelo de incentivos único em nossa Companhia, baseado no modelo de remuneração do Grupo EBX e no compromisso de Eike Fuhrken Batista de transformar os membros da administração das companhias do Grupo em parceiros de negócios altamente motivados. Com o modelo de remuneração da EBX e os incentivos adequados para reter e motivar os profissionais mais qualificados no setor, Eike Fuhrken Batista tem formado, com sucesso, equipes de administração diferenciadas, com capacidade de transformar seus planos de negócio em operações bem-sucedidas.

Nossas Estratégias

Posicionar nossa Companhia como líder no fornecimento de soluções integradas no segmento offshore de E&P no Brasil para suprir o gargalo criado pela grande demanda e oferta escassa de equipamentos de E&P que cumpram o requisito mínimo de conteúdo local

Nossa principal estratégia é ser a companhia líder na prestação de soluções integradas de projeto, construção, afretamento, operação e manutenção de equipamentos com foco exclusivo no segmento *offshore* de E&P brasileiro, com o objetivo de explorar oportunidades atrativas neste mercado. O desenvolvimento do segmento *offshore* de E&P brasileiro tornou-se um foco nacional, dada a importância de seu crescimento para sustentar descobertas recentes de petróleo e gás natural, inclusive na área do pré-sal. Acreditamos que a demanda no Brasil por equipamentos e serviços de E&P *offshore* nos próximos 20 anos terá um crescimento significativo. Para suprir esse gargalo criado pelo crescimento extraordinário no número de recursos estimados de petróleo e gás natural, pretendemos focar nossas atividades no segmento *offshore* brasileiro a fim de nos posicionarmos como um provedor de soluções integradas em um setor onde os participantes localizados no Brasil são poucos e têm excesso de demanda, encontrando dificuldades de suprir essa demanda. Acreditamos que nosso negócio é sustentável no longo prazo em vista das descobertas na área do pré-sal que espera-se que apresentem demanda suficiente por equipamentos e serviços nas próximas décadas.

Buscar oportunidades de crescimento através da integração de nossas unidades de negócio

Pretendemos que nosso plano de negócios faça a integração de nossas três unidades de negócio para desenvolver operações eficientes e com baixo custo. Acreditamos que esta eficiência, sustentada por nossa equipe capacitada e treinada, nos possibilitará alcançar margens atrativas no longo prazo. Estamos comprometidos em oferecer excelência na construção, projeto e execução, ao mesmo tempo em que prestamos serviços de afretamento e fornecimento de soluções inovadoras e abrangentes aos nossos clientes. Teremos acesso à tecnologia de última geração a ser fornecida por nosso parceiro, Hyundai, através do Contrato de Cooperação Técnica, na construção e manutenção de nosso estaleiro, constituindo um relacionamento exclusivo no Brasil. Acreditamos que essa estratégia nos permitirá obter a mais alta qualidade em nossos equipamentos e serviços, reduzir os custos de nossas futuras operações e manter nossa estrutura competitiva no longo prazo.

Expandir nossa carteira de clientes

Estimamos um investimento global em Unidades de E&P no Brasil no montante de US\$141 bilhões, considerando que somente as companhias de E&P estabelecidas no Brasil demandarão até 171 Unidades de E&P para realizar suas campanhas nos próximos 10 anos, de acordo com o cenário otimista traçado pela Verax Consultoria. Nos próximos 10 anos, a OGX prevê o afretamento de 48 unidades de produção para sustentar seu crescimento contínuo projetado para esse período. O plano de negócios anunciado pela Petrobras para o período de 2009 - 2013 contempla investimentos em Unidades de E&P de aproximadamente US\$111 bilhões na área do pré-sal. Pretendemos suprir as necessidades de curto e longo prazos da OGX e, ao mesmo tempo, explorar relacionamentos de longo prazo com a Petrobras e outros participantes do mercado brasileiro de E&P.

Maximizar nossa competitividade através da padronização das unidades de produção

Padronizando nossas unidades, pretendemos acelerar nossa curva de aprendizado no nosso estaleiro, além de propiciar ganhos por manter menos estoque de materiais. Sob o ponto de vista operacional, também pretendemos obter ganhos de custo operacional e de produtividade por operar e manter equipamentos com elevado grau de padronização. Nossa meta é atingir um nível de 70% de padronização que acreditamos possam ter nossas unidades destinadas a OGX.

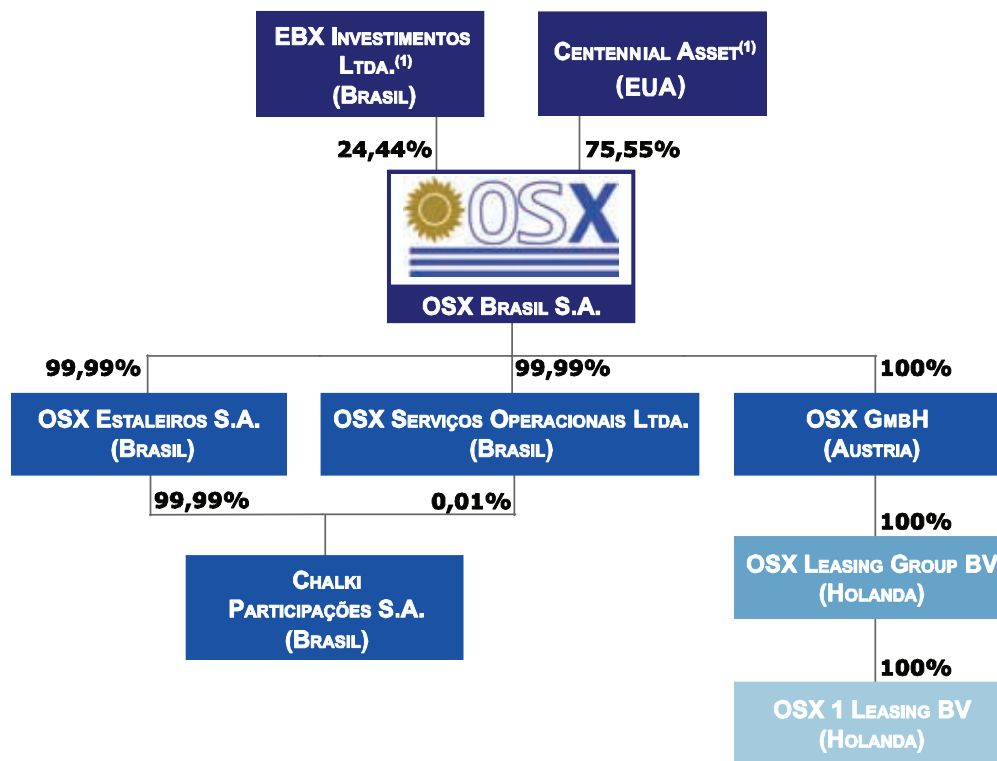
Alinhamento com as políticas governamentais de desenvolvimento da infraestrutura no Brasil e captura das oportunidades decorrentes

Pretendemos aproveitar as atuais oportunidades do segmento *offshore* de E&P brasileiro, caracterizado por descobertas significativas e oferta limitada de equipamentos e serviços, para contribuir para o desenvolvimento de infraestrutura no Brasil. Além disso, uma das premissas de nosso modelo de negócios completo e integrado é a de que pretendemos contribuir para o desenvolvimento de infraestrutura no Brasil. Acreditamos estar bem posicionados para beneficiar o Governo Federal em seu comprometimento com melhorias de infraestrutura, assim como beneficiar a economia brasileira. Nos últimos anos, o Governo Federal implantou políticas fiscais, tributárias e outras políticas visando conceder incentivos para melhorias em infraestrutura, o que terá um impacto positivo sobre os resultados de nossas operações e nossa situação financeira futura. Nossa estratégia é aproveitar esses incentivos e, enquanto lideramos os esforços de desenvolvimento de infraestrutura no segmento de serviços *offshore* de E&P, motivar o governo e órgãos relacionados a aumentar seu compromisso com o desenvolvimento de uma estrutura favorável.

Continuar a formar uma equipe de profissionais qualificados para sustentar nosso crescimento

Temos sido bem-sucedidos no recrutamento de profissionais de primeira linha para integrar nossa equipe, o que é essencial na formação de capital intelectual interno necessário para executar nosso plano de negócios. Também estamos comprometidos permanentemente com o recrutamento dos melhores profissionais para suportar o crescimento de nossa Companhia. Continuaremos a oferecer incentivos à administração para obter o máximo comprometimento de nossos funcionários-chave, alinhando os interesses desses profissionais com os nossos interesses e os de nossos acionistas. Além disso, buscaremos utilizar a experiência e capacitação dos membros que compõem nossa administração e equipe técnica para treinar nossos funcionários com o objetivo de manter e aperfeiçoar a excelência da nossa equipe.

Nossa Estrutura Societária



⁽¹⁾ O Sr. Eike Fuhrken Batista detém indiretamente 99,99% da Companhia por meio de nossas controladoras diretas, EBX Investimentos Ltda. e Centennial Asset Mining LLC, sendo que nosso Acionista Controlador possui diretamente 99,99% do capital social da EBX Investimentos Ltda. e detém indiretamente 100% da Centennial Asset Mining LLC.

Histórico

O sucesso do Grupo EBX no segmento de petróleo e gás natural, especialmente com a demanda por soluções de equipamentos e serviços *offshore* por parte da OGX, levou o nosso Grupo EBX a desenvolver atividades de construção naval, afretamento de Unidades de E&P e serviços de O&M.

Fomos constituídos em 3 de setembro de 2007, sob a denominação Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A. Em 28 de julho de 2007, alteramos nossa denominação social para EBX Brasil S.A., a qual foi novamente alterada em 6 de outubro de 2009, quando passamos a adotar nossa denominação atual.

Em 30 de outubro de 2009, alteramos nosso objeto social para refletir nossas atividades atuais. Nosso capital social é representado apenas por ações ordinárias, detidas diretamente pela empresa EBX Investimentos Ltda. e, indiretamente, por Eike Fuhrken Batista, através da CAMF, com participações de 24,45% e 75,55%, respectivamente. Atualmente, nossas atividades são realizadas através das seguintes companhias: (i) OSX Estaleiros, empresa brasileira, com foco em nossa unidade de negócio de estaleiro, (ii) OSX Serviços, empresa brasileira, com foco em nossa unidade de negócio de serviços, e (iii) OSX GmbH, empresa austríaca, holding de uma empresa holandesa, OSX Leasing Group B.V., com foco em nossa unidade de negócio de afretamento, que, por sua vez, é proprietária de uma sociedade de propósito específico, OSX 1 Leasing B.V., proprietária da Unidade FPSO OSX 1.

Em 22 de outubro de 2009, nosso Conselho de Administração aprovou a criação de uma subsidiária integral no exterior, mediante aquisição de participação acionária correspondente a totalidade do capital social da BVSARANTATRIA Beteiligungsverwaltung GmbH, sociedade sem operações prévias, que passou a ser denominada OSX GmbH, destinada a centralizar nossas atividades internacionais.

Em 30 de outubro de 2009, foi aprovada, conforme proposta encaminhada por nosso Conselho de Administração, a cisão parcial seguida de incorporação da parcela cindida de nosso patrimônio líquido pela Centennial Asset Participações Brasil S.A. A parcela cindida corresponde à participação societária que detínhamos na MMX Corumbá, composta por 37.747.500 ações ordinárias, assim como o passivo relativo à provisão para perda pertinente a tal investimento. Tal operação de cisão deu-se em razão de um processo de reestruturação societária com o objetivo de realocar ativos e passivos dentro do grupo empresarial do qual fazemos parte, visando à melhor distribuição das atividades do Grupo.

Em 22 de novembro de 2009, foi constituída a OSX Leasing, cuja totalidade das ações é detida pela OSX GmbH.

Em 25 de novembro de 2009, foi aprovado o aumento do nosso capital social mediante a emissão de 18.401.683 ações, sendo que, de tal montante, 15.401.683 ações foram subscritas pela EBX Investimentos e integralizadas mediante conferência ao nosso capital social das quotas representativas do capital social da BEX Estaleiro Ltda., que posteriormente passou a denominar-se OSX Estaleiros S.A.

Em 23 de dezembro de 2009, foi constituída a OSX 1 BV, cuja totalidade das ações é detida pela OSX Leasing.

Em 1º de março de 2010, foi aprovado o grupamento das ações ordinárias de emissão da Companhia, à razão de 7,73059549665624:1, sendo mantido o valor do capital social. Em decorrência do grupamento aprovado, o capital social da Companhia passou a ser composto por 8.149.500 ações ordinárias.

Nossas Unidades de Negócios

Somos organizados em três unidades de negócio: construção naval, afretamento de Unidades de E&P e prestação de serviços de O&M. Nosso plano de negócio é desenvolver e implantar nossas três unidades de negócio simultaneamente.

Nossa atuação possui importantes sinergias com a OGX, que possui concessões de áreas exploratórias em 22 blocos *offshore* nas Bacias de Campos, Santos, Espírito Santo e Pará/Maranhão. Pretendemos atender às demandas de curto e longo prazo da OGX.

Além da demanda por parte da OGX, a demanda por equipamentos e serviços de petróleo e gás natural é resultado das atividades exploratórias e da demanda mundial no setor. Contratamos a Verax Consultoria para avaliar o potencial mercado de construção naval brasileiro para companhias que iniciarem suas atividades e acreditamos que a demanda por novas Unidades de E&P está e se manterá extremamente aquecida nas próximas décadas no Brasil.

Construção Naval

Nossa Unidade de Negócios de Construção Naval fabricará equipamentos, com foco no suprimento da demanda de nossa Unidade de Negócios de Afretamento por Unidades de E&P com o conteúdo local requerido por nossos clientes, especialmente a OGX.

Durante os anos de 2009 e 2010, por meio das nossas controladas OSX Estaleiros e Chalki Participações, nos tornamos titulares de direitos aquisitivos e possessórios sobre áreas contíguas que totalizam aproximadamente 3,2 milhões de m² no Estado de Santa Catarina para a construção de nosso estaleiro. Desta área total, estimamos aproximadamente 2 milhões de m², com frente de mar de cerca de 1.700 metros, serão utilizados no estágio inicial de implantação e o restante poderá ser destinado para futura expansão. Nossa área está localizada em uma baía abrigada, próxima ao pólo de construção naval de Itajaí e com acesso marítimo e rodoviário.

Durante o segundo semestre de 2009, projetamos, juntamente com a Hyundai, um estaleiro com capacidade para processar 180.000 toneladas de aço por ano, equivalentes à entrega anual de 11 Unidades de E&P. Também contratamos a Verax Consultoria, a Planave e a Technip para realizar estudos de viabilidade técnica (oferta e demanda, investimentos em bens de capital e custos de produção, respectivamente). Apresentamos as principais conclusões na seção “Resumo dos Estudos de Viabilidade”, na página 108 deste Prospecto.

Em 29 de janeiro de 2010, firmamos o Contrato de Cooperação Técnica para a transferência de tecnologia estado da arte e *know-how* para o nosso estaleiro, além de treinamento de nossa equipe, para que alcancemos, no prazo de dois anos, um nível de eficiência operacional comparável aos estaleiros asiáticos. Esse contrato depende de averbação pelo INPI para produzir efeitos, a qual já foi solicitada pela Companhia. Firmamos também um Acordo de Investimento, por meio do qual a Hyundai adquirirá 10% de participação no capital social da OSX Estaleiros e, em contrapartida, fornecerá a engenharia construtiva, implantará os procedimentos para a construção de equipamentos *offshore* e capacitará profissionais do estaleiro.

Pretendemos obter nossas licenças ambientais nos próximos meses para iniciarmos a implantação de nosso estaleiro a partir do segundo semestre de 2010, iniciarmos a fabricação de Unidades de E&P no segundo semestre de 2011 e entregarmos as primeiras Unidades de E&P no segundo semestre de 2013.

Tecnologia

Em 29 de janeiro de 2010, firmamos o Contrato de Cooperação Técnica para que utilizemos as tecnologias proprietárias de nosso parceiro, com o objetivo de atingirmos um alto nível de eficiência operacional e mantermos nossa competitividade em longo prazo. Esse contrato depende de averbação pelo INPI para produzir efeitos, a qual já foi solicitada pela Companhia.

A Hyundai é o maior construtor naval do mundo, com 10% de participação no mercado mundial, e já entregou mais de 1.600 navios para mais de 240 clientes em 47 países. No setor de construção *offshore*, é um dos líderes mundiais e já entregou mais de 170 Unidades de E&P para mais de 30 grandes empresas do setor.

Nosso parceiro possui uma experiência comprovada de 37 anos e cinco estaleiros na Coreia do Sul, o mais recente dos quais tendo sido inaugurado em 2009. A eficiência operacional da Hyundai é notável. Como estimamos atingir o processamento de 180.000 toneladas de aço por ano em 2,0 milhão de m² em nosso estágio inicial, de uma área total de 3,2 milhões de m², estimamos ter condições de atingir capacidades produtivas comparáveis aos estaleiros asiáticos nos dois anos seguintes ao início das nossas operações.

No âmbito do Contrato de Cooperação Técnica, treinaremos nossa força de trabalho nos estaleiros sul-coreanos da Hyundai, receberemos assistência técnica, tecnologia e *know-how* operacional. Com isso, estabeleceremos linhas de produção eficientes para minimizar erros e maximizar a produtividade de nossa força de trabalho local.

Localização

Pretendemos construir nosso estaleiro no Município de Biguaçu, no Estado de Santa Catarina, numa área, acreditamos, única, contígua e privilegiada. Elegemos a aquisição desta área após uma extensa pesquisa da costa brasileira, na qual concluímos que esta área reúne diferenciais competitivos como:

- Cerca de 1.700 metros de frente de mar numa baía abrigada;
- Logística eficiente por cabotagem e rodoviária;
- Disponibilidade de fornecedores próximos;
- Área suficiente para um projeto de grande porte e capacidade de expansão;
- Localização próxima a um centro metropolitano;
- Disponibilidade de mão-de-obra qualificada;
- Características técnicas e ambientais apropriadas para implantação deste empreendimento; e
- Apoio do setor público, especialmente nas esferas municipal e estadual.

Nossa frente de mar nos permite realizar acabamento (integração e comissionamento) de Unidades de E&P com alta eficiência operacional e sua localização numa baía abrigada nos permite a logística de materiais como chapas de aço diretamente das siderúrgicas ligadas a terminais marítimos, por cabotagem em barcaças.

Nossa área também possui uma frente para a BR-101, principal rodovia de integração da Região Sul do país, o que nos permitirá receber cargas de fornecedores, especialmente de Itajaí, a 70 quilômetros, onde dispomos de uma rede de fornecedores da construção naval.

Acreditamos que dispomos atualmente da maior área no Brasil dedicada para construção *offshore*. Da área total de aproximadamente 3,2 milhões de m², estimamos cerca de 2 milhões de m² serão usados no estágio inicial de implantação (abaixo ilustrados artisticamente), permitindo que utilizemos a área remanescente para futura expansão, de forma a sustentar nossas futuras operações (abaixo ilustrados em pontilhados).



A localização de nossa área na Região Metropolitana de Florianópolis, a capital do Estado de Santa Catarina, com reconhecida qualidade de vida e centros tecnológicos de referência, nos permite atrair uma força de trabalho de alto nível.

Aproveitaremos a mão-de-obra qualificada disponível em Santa Catarina, inclusive do pólo naval de Itajaí, para a operação de nosso estaleiro. Pretendemos assinar convênios para qualificação da mão-de-obra local com gestores de programas reconhecidos pela formação de mão-de-obra para o setor de construção naval como o SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) e o Prominp, aplicando o estado da arte da tecnologia e *know-how* da Hyundai.

Acreditamos que a área reúna as características técnicas e ambientais apropriadas para a implantação deste empreendimento, baseados na série de estudos técnicos investigativos da área e do canal de acesso marítimo que realizamos nos anos de 2008 e 2009, incluindo sondagens e análises geotécnicas, batimetria e análises sedimentológicas, coordenados e consolidados pela Planave em seu estudo de viabilidade.

Temos protocolos de intenções assinados com a Prefeitura Municipal de Biguaçu e com o Governo do Estado de Santa Catarina, que têm apoiado nosso empreendimento e acreditam fortemente nos impactos positivos regionais de nosso estaleiro.

Capacidade Produtiva

Nossa capacidade produtiva foi projetada de modo a atender integralmente à demanda anunciada pela OGX por Unidades de E&P e descrita pela Verax Consultoria em seu estudo de mercado e, adicionalmente, atender certas oportunidades.

De acordo com o estudo de viabilidade da Planave, a capacidade de processamento de aço de nosso estaleiro será de 180.000 toneladas por ano em seu estágio inicial de implantação. A companhia estima alcançar uma capacidade de integração anual de 220.000 toneladas de integração através de terceirização na produção de Módulos *Topside*. Esta capacidade corresponde ao seguinte volume de produção agregado nos primeiros sete anos contados do início da operação do estaleiro:

Unidade de E&P	Peso Bruto	Entregas agregadas	Entrega média anual
FPSO (casco convertido).....	21.000 ton	18	4
Plataformas fixas.....	15.000 ton	24	4
TLWP (formato semisub)	24.000 ton	5	1,5
Navios-sonda.....	22.000 ton	4	1,5

Pretendemos atingir nossa capacidade de processamento em dois anos após o início de nossa operação. Para isso, pretendemos treinar antecipadamente nossa força de trabalho com a tecnologia da Hyundai assim como receber assistência técnica em nosso estaleiro neste período.

Além da capacidade nominal de processamento de aço, poderemos realizar uma quantidade proporcionalmente maior de montagens de módulos, aproveitando nossas áreas de expansão. Esta capacidade efetiva adicional nos permitirá aumentar o ritmo de entregas de Unidades de E&P, através da terceirização da fabricação de determinadas estruturas metálicas.

Mercado de Atuação e Clientes

Estamos concentrados inicialmente em fabricar Unidades de E&P para suprir a demanda de nossa Unidade de Negócios de Afretamento com o conteúdo local requerido por nossos clientes, especialmente a OGX.

Adicionalmente à demanda já identificada por novos equipamentos (OGX, Petrobras e outros), podemos vir a atuar nos mercados abaixo:

Upgrade de sondas de exploração e embarcações de grande porte. Segundo a Verax Consultoria, a frota brasileira de embarcações de grande porte superará 100 unidades, além da frota de sondas de exploração que, considerando apenas as unidades destinadas à Petrobras, está projetada para chegar a 63 unidades em 2017. Todos estes equipamentos exigem atividades eventuais de reparo e upgrade.

Inspeções de classe. As inspeções de classe, obrigatórias para toda a frota, são obrigatórias a cada 2,5 anos na frota mercante e exigem utilização de dique seco. Como, atualmente, não há oferta no Brasil de diques secos para inspeção de embarcações de grande porte, este serviço é normalmente executado no exterior.

Concorrência

Nossos concorrentes no segmento de construção de Unidades de E&P variam de médios e grandes estaleiros com capital estrangeiro a empresas de engenharia locais que competem em projetos específicos, utilizando pequenas áreas.

A indústria de serviços de petróleo é competitiva e fatores como preços e condições contratuais costumam ser decisivos na tomada de decisão de nossos clientes. A aderência à Cláusula de Conteúdo Local se tornou um fator igualmente decisivo para nossos clientes com blocos exploratórios a partir da Sétima Rodada de Licitações da ANP e para grandes clientes com capital estatal como a Petrobras.

Acreditamos ser capazes de nos tornar o líder do setor no Brasil em construção *offshore*, com nossa oferta completa e integrada de construção naval, afretamento e serviços, pretendendo diferenciais competitivos como preço, prazo de entrega, diversidade do portfólio e equipe experiente, dentre outros.

Os nossos competidores neste segmento no Brasil incluem empresas como Brasfels S.A., Estaleiro Mauá, Quip e UTC Engenharia, e, indiretamente, podem incluir Estaleiro Atlântico Sul e Estaleiro Rio Grande. Todos estes potenciais competidores foram descritos no estudo da Verax Consultoria.

Fornecedores, Logística e Transporte

Dependemos de uma rede ampla de fornecedores, desde siderúrgicas para fornecimento das chapas de aço que são processadas em nosso estaleiro até pequenas empresas de serviços especializados.

Possuímos uma lista de principais fornecedores (*Master Vendors List*) com quem buscaremos estabelecer relações comerciais de longo prazo e condições de compra diferenciadas, dada nossa potencial condição de liderança do setor de construção naval no Brasil.

Também contaremos com a rede de fornecedores instalada na cidade de Itajaí, a aproximadamente 70 quilômetros de nosso estaleiro, que atendem estaleiros dedicados a outros setores da construção naval. Acreditamos que possuímos condições privilegiadas de atrair e desenvolver estes fornecedores para atender nossas expectativas de custo, qualidade, prazo de entrega e volume, o que poderia resultar em custos mais competitivos para nosso estaleiro do que aqueles previstos no estudo de viabilidade elaborado pela Technip.

O transporte rodoviário pela BR-101 com acesso direto ao nosso estaleiro também nos traz condições favoráveis para estabelecermos uma logística eficiente de partes e peças.

O transporte de nossos principais insumos, como as chapas de aço, já é realizado normalmente por cabotagem na costa brasileira, especialmente no trecho do Estado do Espírito Santo (ArcelorMittal Tubarão), passando pelo Estado do Rio de Janeiro (futura siderúrgica da Wuhan e da EBX no Porto do Açu, da LLX, empresa do Grupo EBX), Estado de São Paulo (Usiminas) e chegando até o Estado de Santa Catarina (ArcelorMittal Vega).

Financiamentos

Conforme descrição na seção de “Visão Geral do Setor”, na página 120 deste Prospecto, existem programas de financiamento específicos para a construção naval no Brasil, como o FMM e o FGCN, com condições extremamente favoráveis para estimular a retomada do setor no país.

Apesar de não nos beneficiarmos atualmente com esses programas de financiamento, pretendemos obter até 90% de nossa necessidade de recursos para implantação de nosso estaleiro a partir de financiamentos, em linha com as regras de enquadramento vigentes.

Nosso Acionista Controlador bem como as empresas do Grupo EBX, tem vasta experiência no levantamento de recursos para projetos de infraestrutura no Brasil, tendo já firmado compromissos de financiamento que ultrapassam US\$8,7 bilhões até setembro de 2009.

Licenças e Autorizações

Em 02 de dezembro de 2009, recebemos o parecer, por unanimidade, do Conselho de Desenvolvimento Municipal de Biguaçu, opinando favoravelmente pela instalação de nosso estaleiro em Biguaçu, no Estado de Santa Catarina. Contudo, não podemos garantir que seremos capazes de obter essas licenças, ou de que as obteremos em tempo hábil.

Em 21 de dezembro de 2009, protocolamos o EIA-RIMA de nosso estaleiro na Fundação de Meio Ambiente – SC (FATMA) e esperamos obter as licenças ambientais prévia e de instalação em 2010, o que, juntamente com a licença municipal de obras, nos permitirá realizar as obras de implantação de nosso estaleiro.

Nossas obras na frente de mar exigem autorizações específicas e regularização fundiária junto à Secretaria de Patrimônio da União (SPU), sendo que já iniciamos os procedimentos para a obtenção de tais autorizações e para a regularização das áreas em questão.

O início da operação de nosso estaleiro poderá vir a exigir a obtenção de licenças e autorizações complementares junto às esferas municipal, estadual e federal, incluindo mas não se limitando à Agência Nacional de Transportes Aquaviários.

Gerenciamento de Eventuais Atrasos na Implantação e Entrada em Operação

Planejamos nossa obra de implantação em diferentes frentes de trabalho, o que nos permite priorizar determinadas obras e o início da operação de algumas atividades fabris antes da finalização de todas as obras de implantação do estaleiro.

Desta forma, pretendemos tentar mitigar o impacto no prazo de entrega caso ocorram eventuais atrasos na entrada em operação do nosso estaleiro como um todo.

Afretamento

Mercado de Atuação

Nossa Unidade de Negócios de Afretamento de Unidades de E&P projeta, adquire e afreta equipamentos para nossos clientes, inclusive a OGX, com foco em contratos de longo prazo, para garantir, no futuro, um fluxo de receitas previsível.

A Verax Consultoria estima a demanda potencial anual para novas Unidades de E&P em até 171 unidades, de acordo com seu cenário otimista, nos próximos 10 anos, com uma faixa de demanda média anual de 11 a 16 unidades por ano nesta década.

Como esta demanda não é atendida pela oferta atual do mercado, a Verax Consultoria estima um gap na construção de cascos de plataformas e navios-sonda de quatro a cinco unidades por ano até 2013 e de três a seis unidades por ano de 2014 a 2018. Em Módulos *Topside* e jaquetas, o *gap* é ainda maior, de 10 a 12 unidades por ano até 2013 e de três a oito unidades por ano de 2014 a 2018. Acreditamos que seremos líderes para explorar esta oportunidade de mercado no Brasil.

As Unidades de E&P podem ser afretadas de terceiros ou adquiridas pelas concessionárias de blocos exploratórios de petróleo e gás natural. Ao longo dos últimos anos, acreditamos que a confiança dos clientes na competência dos afretadores tem aumentado e, nos últimos anos, a demanda especialmente por FPSOs afretados cresceu significativamente. O maior benefício para as concessionárias de óleo e gás é a terceirização para empresas especializadas da responsabilidade pela entrega das Unidades de E&P, a gestão operacional e o risco de desmobilização ou remobilização futura. Esta tendência favorece a contratação de prestadores de serviços completos e integrados como esperamos ser.

Concentramos nossa atuação no Mercado de E&P brasileiro. Acreditamos que a demanda aquecida associada ao requerimento de conteúdo local cria condições extremamente favoráveis para o crescimento de nossos negócios. Pretendemos explorar esta tendência de longo prazo e nossos relacionamentos com outras empresas de E&P no mercado brasileiro.

Clientes

Celebramos o Acordo OGX, por meio do qual temos e concedemos o direito de primeira oferta, observadas determinadas condições, na construção, disponibilização e apresentação de propostas de afretamento de Unidades de E&P que a OGX venha a necessitar no futuro.

Assinamos o contrato de afretamento e prestação de serviços de longo prazo para afretar e operar nosso FPSO OSX 1.

Nossa unidade de produção está descrita nesta seção em “Atividades da Companhia – FPSO OSX 1”, na página 160 deste Prospecto, e os principais termos e condições do Acordo OGX e do contrato de arrendamento da nossa unidade FPSO OSX 1 estão descritos nesta seção em “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias”, na página 168 deste Prospecto.

Além da demanda por parte da OGX, acreditamos que estamos bem posicionados para explorar oportunidades de afretamento com a Petrobras e outros participantes do mercado comprometidos com os requerimentos de conteúdo local, especialmente os concessionários de áreas exploratórias de óleo e gás a partir da Sétima Rodada da ANP, quando os requerimentos se tornaram extremamente rigorosos.

Segundo a Verax Consultoria, em um cenário otimista, da demanda estimada de até 171 Unidades de E&P na próxima década, a Petrobras publicamente anunciou a necessidade inicial de 28 sondas de exploração e outras 22 Unidades de E&P, incluindo FPSOs, semi-submersíveis, jaquetas, TLWPs e auto-elevatórias, a serem construídas no Brasil. Parte desta demanda anunciada é por soluções completas que incluem afretamento e prestação de serviços, favorecendo companhias integradas como pretendemos ser.

FPSO OSX 1

Em 27 de dezembro de 2009, firmamos com a Centennial Ltd. contrato de cessão de direitos sobre o FPSO OSX 1, inclusive os contratos de construção (firmado com a Samsung), de fornecimento de equipamentos (firmado com a Advanced Production and Loading AS), de gerenciamento da construção (firmado com a APL Management Services AS), apólices de seguro da construção e instrumentos de garantia.

O FPSO OSX 1 foi um marco na história da OSX. A Centennial Ltd. adquiriu direitos sobre esta Unidade de E&P através de uma oportunidade de negócio onde conseguimos adquirir a unidade a um preço de US\$358 milhões (dos quais US\$350 milhões correspondem à assunção de empréstimos e US\$8 milhões foram pagos à Centennial Ltd. como contraprestação pela aquisição da OSX 1 e direitos e obrigações relacionados), e acreditamos que iremos investir os US\$100 milhões adicionais na customização da unidade, comparado a um custo de produção de US\$700 milhões.

O FPSO OSX 1, que está registrado nas Ilhas Bermudas, foi projetado para operar em diferentes ambientes de produção de óleo e gás, detendo para isso tecnologia especializada. A embarcação possui certificado de classe emitido pela DNV, e nos foi entregue pela Samsung no final de janeiro de 2010. O FPSO OSX 1 encontra-se, desde sua entrega, sob a custódia (*lay-up*) da Samsung, no mesmo estaleiro em que foi construído, na Coréia do Sul, enquanto contratamos serviços de engenharia especializados e obras de customização para a finalização da unidade e posterior entrega à OGX, nos termos de Acordo OGX.

Nossa plataforma é projetada para realizar produção, armazenamento e escoamento de óleo e gás, com as seguintes características principais (ilustrada abaixo em sua prova de mar):

Armazenamento de óleo	Capacidade de 950.000 barris
Processamento de óleo (atual).....	80.000 bpd
Processamento de gás natural.....	1,5 milhão de metros cúbicos/dia
Capacidade de expansão	Até 100.000 bpd de óleo
	Até 12.000 toneladas de módulos no topside
Acomodações.....	80 pessoas
Dimensões.....	258 metros x 46 metros



Em 26 de fevereiro de 2010, celebramos com a OGX o contrato de afretamento de nossa plataforma OSX 1 por um período de 20 anos, com uma taxa diária média de US\$263.000, que variará temporalmente conforme requerimentos específicos do contrato de financiamento. Para maiores informações a respeito do referido Contrato, vide a seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes e Parcerias – Contrato de Afretamento do FPSO OSX 1”, na página 160 deste Prospecto.

Adicionalmente, firmamos o compromisso de sermos reembolsados dos custos de manutenção com uma provisão de US\$10 milhões anuais, o que nos permitirá realizar as manutenções preventivas e emergenciais para garantir a máxima performance e maximizar a vida útil do ativo.

Como normalmente ocorre neste mercado de Unidades de E&P, a vida útil destes equipamentos ultrapassa o prazo de vigência do respectivo contrato de afretamento, o que gera a oportunidade adicional de remobilização da Unidade de E&P em um novo contrato de longo prazo.

O afretamento desta Unidade de E&P para a OGX não só possibilitará a antecipação da produção da OGX para o início de 2011 como o ganho na transação de aquisição do FPSO OSX 1 resultou em um contrato competitivo para a OGX.

Os principais termos e condições relativos à aquisição e financiamento do FPSO OSX 1 e seu afretamento para a OGX estão descritos na seção “Financiamentos” e “Contratos Relevantes”.

Concorrência

Nossos concorrentes incluirão grandes companhias internacionais no segmento de afretamento de Unidades de E&P e empresas de médio porte nacionais.

Acreditamos ser capazes de nos tornarmos o líder do setor no Brasil em afretamento de Unidades de E&P, reunindo diferenciais competitivos como oferta completa e integrada com atendimento ao conteúdo local, escala, preço, prazo de entrega, diversidade do portfólio e equipe experiente, dentre outros.

A indústria de serviços de petróleo é altamente competitiva e fatores como preços e condições contratuais costumam ser decisivos na tomada de decisão de nossos clientes. A aderência à Cláusula de Conteúdo Local se tornou um fator igualmente decisivo para nossos clientes com blocos exploratórios a partir da Sétima Rodada de Licitações da ANP e para grandes clientes com capital estatal como a Petrobras.

Acreditamos não possuir hoje competidores de médio ou grande porte que possuam uma oferta completa e integrada com atendimento ao conteúdo local, mas acreditamos poder competir conforme o nicho de mercado com empresas como Transocean Inc., Diamond Offshore, Pride International, SBM Offshore N.V., Modec ETC., Saipem s.p.a., Odebrecht Óleo e Gás S.A., Queiroz Galvão Óleo e Gás S.A. e Schahin Óleo e Gás S.A., dentre outras, sendo que algumas dessas empresas podem expandir suas ofertas de produtos e serviços e outros concorrentes podem vir a iniciar operações.

Fornecedores

Esperamos que uma parte significativa de nossas atividades de afretamento seja resultado da produção de nosso estaleiro, cuja capacidade produtiva pretendemos ter ocupada em sua totalidade por um longo período.

Poderemos buscar outras oportunidades de crescimento, seja através da contratação eventual de outro estaleiro com capacidade disponível para um projeto específico, como também adquirir outros equipamentos *offshore* de acordo com as oportunidades do mercado. Nestes casos, poderemos dispor da atuação em sinergia de nossas equipes multidisciplinares das três unidades de negócio para avaliar oportunidades de aquisição de equipamentos e serviços de terceiros.

Financiamentos

Em novembro e dezembro de 2009, a Centennial Ltd. firmou com Banco Bradesco S.A. e HSBC Bank Brasil S.A. contratos no montante total de US\$350 milhões para financiamento da aquisição da FPSO OSX 1 e, no âmbito do contrato de aquisição firmado com a Centennial Ltd., em 27 de dezembro de 2009, todos os direitos e obrigações originalmente atribuídos à Centennial Ltd. em tais contratos nos foram cedidos e transferidos.

Também obtivemos as condições indicativas do DVB Bank para o refinanciamento em longo prazo dos custos de aquisição, conclusão e customização do OSX 1, que corresponderá ao menor valor entre US\$420 milhões e 80% desses custos.

Com base na experiência obtida na aquisição do FPSO OSX 1, pretendemos obter aproximadamente 80% de nossa necessidade de recursos para novos investimentos a partir de financiamentos com instituições financeiras nacionais e internacionais, por exemplo com operações do tipo *project finance*.

Esperamos firmar contratos de longo prazo associados com a produção de óleo e gás para a OGX e outros concessionários de reservas com declaração de comercialidade aprovada pela ANP, permitindo projetar receitas estáveis de longo prazo.

Nosso Acionista Controlador, bem como as empresas do Grupo EBX, tem vasta experiência no levantamento de recursos para projetos de infraestrutura no Brasil, tendo firmado compromissos de financiamento que ultrapassam US\$8,7 bilhões até setembro de 2009.

Serviços

Teremos uma equipe gerencial altamente qualificada, motivada e experiente e formaremos uma equipe para operar e manter nossas Unidades de E&P. Nossa Unidade de Negócios de Serviços tem a responsabilidade de garantir o desempenho máximo de nossas Unidades de E&P e maximizar sua vida útil, utilizando-se para isso de metodologias de alta performance, resultado de décadas de experiência acumulada pela nossa equipe gerencial na operação e manutenção de Unidades de E&P na costa brasileira, especialmente utilizada pela Petrobras.

Mercado de Atuação

A Unidade de Negócios de Serviços integra nossa cadeia de valor com serviços de operação e manutenção de nossas Unidades de E&P.

Clientes

Nosso principal cliente será a OGX, com quem firmamos, dentro do âmbito do Acordo OGX, o compromisso de oferecer preferência na disponibilização de nossas Unidades de E&P, bem como a prestação de Serviços de O&M em todas as Unidades de E&P por nós afretadas à OGX.

A remuneração pela prestação de nossos serviços é calculada a partir do levantamento de nossos custos de mão de obra (homem-hora), peças de reposição, *software*, seguros, instrumentos financeiros (*hedge*), mobilização, manutenção, treinamento, comissionamento e impostos, acrescido de nossa margem de lucro percentual pré-fixada. Nosso pagamento será baseado no reembolso de despesas efetivamente incorridas. A mesma metodologia de remuneração também será aplicada para o nosso futuro contrato de prestação de serviços com a OGX para O&M de nosso FPSO OSX 1 por um período de 20 anos. Dentro do âmbito do mesmo acordo, prestaremos serviços de operação de sondas de perfuração nas plataformas fixas (WHPs e TLWPs) que afretaremos para a OGX, provendo pessoal, assistência técnica, reparos e serviços de manutenção.

Força de Trabalho

Nossa equipe gerencial tem uma média de mais de 25 anos de experiência nas áreas de exploração, produção, operação e manutenção de campos de petróleo na costa brasileira, principalmente da Petrobras. Essa experiência acumulada será a base para a contratação e formação do nosso pessoal.

Acreditamos que através de um forte programa de treinamento, aliado a metodologias de alta performance de operação e manutenção de plataformas, poderemos alcançar um alto nível de produtividade, ao mesmo tempo em que maximizaremos a vida útil dos nossos ativos.

Esperamos que nosso sucesso na prestação de serviços também virá do nosso compromisso com o meio ambiente, saúde e segurança da nossa força de trabalho.

Cláusula de Conteúdo Local

Nossa política de atendimento à cláusula de conteúdo local, quando de sua implantação, habilitará nossos clientes a cumprirem seus compromissos contratuais nos termos das concessões junto à ANP.

Nossa política está adequada à Cartilha de Conteúdo Local e aos procedimentos de Certificação de Conteúdo Local da ANP.

Dentre as medidas de nossa política está a contratação preferencial de nossa força de trabalho de colaboradores brasileiros, a aquisição preferencial de produtos e serviços de fornecedores nacionais e a obtenção de todos os certificados de conteúdo local para que a OGX e os nossos demais clientes demonstrem o atingimento de suas metas à ANP.

Concorrência

Nossos concorrentes incluirão grandes companhias internacionais no segmento de prestação de serviços de Unidades de E&P e empresas de médio porte nacionais.

Acreditamos que nossa Unidade de Negócios de Serviços contribuirá decisivamente para nossa meta de liderança do setor no Brasil em afretamento de Unidades de E&P, reforçando os diferenciais competitivos de oferta completa e integrada com atendimento ao conteúdo local e experiência da equipe, dentre outros.

Acreditamos também que poderemos competir, conforme o nicho de mercado, com empresas como Transocean Inc., Diamond Offshore, Pride International, SBM Offshore N.V., Modec, Saipem s.p.a., Odebrecht Óleo e Gás S.A., Queiroz Galvão Óleo e Gás S.A. e Schahin Óleo e Gás S.A., dentre outras.

Fornecedores, Logística e Transporte

Espera-se que nossa atividade na Unidade de Negócios de Serviços seja intensiva em mão de obra, que corresponde à parcela mais significativa de nossos custos.

Espera-se que nossos contratos de prestação de serviços regulem quais materiais consumíveis serão de nosso escopo de fornecimento e os demais serão adquiridos pelo nosso cliente, sob nossa gestão.

Espera-se que a logística e transporte de materiais de nosso escopo de fornecimento seja de nossa responsabilidade em terra até o porto de apoio ou aeroporto de apoio, sendo dos nossos clientes nas demais situações.

Licenças

Seremos os responsáveis pela obtenção e gestão das licenças de operação das nossas Unidades de E&P. Estamos também obrigados a diligenciar a obtenção da classe, a bandeira e a manutenção de todos os certificados de operação necessários, que deverão incluir, dentre outros registros, certificações e autorizações, aqueles a serem emitidos por sociedades classificadoras e autoridades das Ilhas Bermudas, Secretaria da Receita Federal, ANP, Aeronáutica e Marinha do Brasil, ANATEL – Agência Nacional de Telecomunicações, ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária e Ministério do Trabalho e Emprego.

A nossa única unidade de E&P existente até o momento (a FPSO OSX 1) ainda se encontra em fase pré-operacional e, por isso, ainda não possui todas as licenças necessárias para sua operação. Vale ressaltar que podemos não ser capazes de obter todas as licenças necessárias para a utilização das Unidades de E&P.

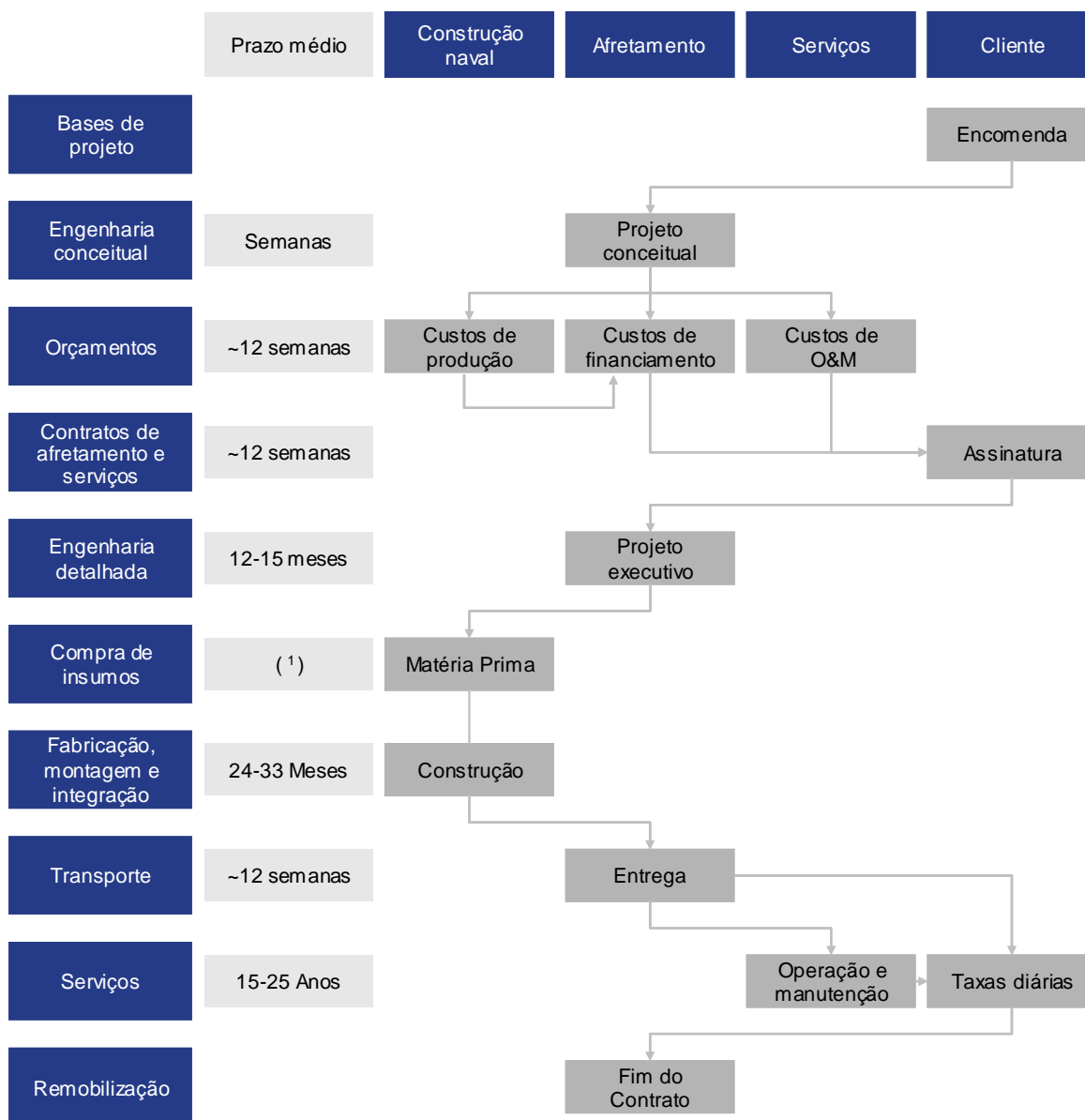
Sazonalidade

Não esperamos que haja sazonalidade nas atividades da Companhia.

Principais Processos Operacionais

Nossas unidades de negócio são desenhadas para se complementar e criar uma cadeia de valor completa e integrada de construção, afretamento e serviços para nossos clientes.

Cada Unidade de E&P constitui um projeto que segue uma sequência de etapas em nossas unidades de negócio. Esperamos que a sequência ocorra da seguinte forma:



¹ Etapa ocorre simultaneamente a outras e não impacta prazo final

Construção Naval

Na Unidade de Negócios de Construção Naval, esperamos que nosso processo comercial atue em sinergia com a Unidade de Negócios de Afretamento, partindo do projeto preliminar e das bases de projeto da Unidade de E&P.

Baseando na transferência de tecnologia estado da arte e *know-how* com a Hyundai, que incluirá as informações de fornecedores internacionais, e na nossa referência paramétrica gerada pela Technip, que incluirá a rede cadastrada de fornecedores locais, geraremos nossa base de referência de custos que, associada com nossos demais custos e despesas diretos e indiretos, contingências e margem de lucro, nos permitem gerar orçamentos.

Nossos principais processos operacionais relacionados à nossa atividade de construção naval estão resumidos na seção “Resumo dos Estudos de Viabilidade”.

Afretamento

Na Unidade de Negócios de Afretamento, esperamos que nosso processo comercial se inicie com a identificação da demanda de nossos clientes. A demanda normalmente se expressa por descritivos técnicos das condições do campo de óleo e gás e bases de projeto, consolidados num documento chamado General Technical Description (GTD).

Nossa equipe de engenharia possui em média 25 anos de experiência para interpretar esta documentação e realizar uma engenharia preliminar da Unidade de E&P, suficiente para a especificação dos principais sistemas dos nossos clientes.

Esperamos que nossas três unidades de negócio trabalhem em sinergia para realizar o levantamento dos custos estimados de produção (construção naval), financiamento (afretamento) e O&M (serviços), de forma a permitir a consolidação de um contrato de longo prazo de afretamento e um contrato de prestação de serviços de O&M.

A assinatura dos contratos de longo prazo por nossos clientes marcam o início de nossas atividades de detalhamento de projeto de engenharia e contratação da construção de nossas Unidades de E&P, preferencialmente com nosso estaleiro.

Alternativamente, quando adquirirmos Unidades de E&P prontas ou semi-prontas, como ocorreu com nosso FPSO OSX 1, nossa equipe de engenharia realizará o projeto de adaptação da Unidade de E&P para atendimento dos requerimentos da GTD de nosso cliente e, igualmente, contratará esta adaptação.

Quando recebermos a Unidade de E&P pronta para uso nas condições estabelecidas na GTD de nosso cliente, entregaremos a Unidade de E&P para nossa Unidade de Negócios de Serviços de O&M.

Serviços

Na Unidade de Negócios de Serviços, nosso processo comercial atua em sinergia com a Unidade de Negócios de Afretamento, interpretando as bases de projeto da Unidade de E&P.

Baseado em nossa rede estimada cadastrada de fornecedores e nossa experiência de décadas na operação e manutenção de equipamentos *offshore* no Brasil, geraremos nosso orçamento baseado em nossos custos de força de trabalho (homem-hora), peças de reposição, software, seguros, instrumentos financeiros (*hedge*), mobilização, manutenção, treinamento, comissionamento, impostos e contingências, dentre outros, que acrescidos de nossa margem de lucro, nos permitirá estimar com grande grau de precisão nossa taxa diária de prestação de serviços.

Nossa atividade operacional se inicia no comissionamento da Unidade de E&P, preparando-a para uso nas condições estabelecidas na GTD de nosso cliente.

Quando a Unidade de E&P é instalada no local de operação, iniciamos nossa prestação de serviços de O&M, em coordenação com uma equipe gerencial em terra.

Questões Ambientais

A política ambiental brasileira é estruturada nas esferas federal, estadual e municipal. O IBAMA é a agência federal ligada ao Ministério do Meio Ambiente brasileiro e é responsável pela implementação da política ambiental no âmbito federal. Para mais informações, veja a seção “Visão Geral do Setor – Regulamentação ambiental”, na página 141 deste Prospecto.

Os Estados e Municípios têm suas próprias agências ambientais e têm poderes para analisar as atividades propostas e emitir licenças ambientais, bem como para impor sua supervisão, fiscalização, restrições e penalidades, exceto em áreas onde o IBAMA tenha jurisdição exclusiva.

No caso de nosso estaleiro, previsto para ser implantado no Estado de Santa Catarina, entendemos que a Fundação do Meio Ambiente - SC (FATMA) é a agência competente para analisar propostas, inclusive de estudos de impacto ambiental (EIA-RIMA) e emitir licenças ambientais.

Ao final de 2009, protocolamos nosso EIA-RIMA perante a FATMA, e esperamos obter nossas licenças ambientais prévia e de instalação até o segundo semestre de 2010, quando poderemos iniciar as obras de instalação de nosso estaleiro.

Em 02 de março de 2010, nossa Administração recebeu notificação sobre a Recomendação nº 002/10 do Ministério Público Federal – Procuradoria Geral da República em Santa Catarina (“MPF”), pela qual o MPF expressou seu entendimento de que o procedimento de licenciamento ambiental de nosso estaleiro está sujeito à análise do IBAMA (ao invés da FATMA, órgão no qual se encontra em andamento atualmente o procedimento de licenciamento ambiental de nosso estaleiro), recomendando determinadas medidas para transferência de tal procedimento a esse órgão.

Acreditamos, em conformidade com a opinião de nossos advogados externos para direito ambiental, que nosso processo de licenciamento ambiental encontra-se em conformidade com todas as leis e regulamentações ambientais aplicáveis e que a FATMA é o órgão competente para conduzir o processo de licenciamento ambiental de nosso estaleiro.

No caso de, após nossa manifestação ao MPF, este ainda entender que sua recomendação seja válida, podemos estar sujeitos à instauração de Ação Civil Pública por meio da qual o MPF pode questionar o processo de licenciamento ambiental do nosso estaleiro perante a FATMA. Acreditamos, em conformidade com a opinião de nossos advogados externos, que tal Ação Civil Pública, se instaurada, não obteria sucesso. Se houver uma determinação judicial contra nós, como uma medida liminar ou penalidade, a suspensão ou anulação do licenciamento ambiental perante a FATMA causaria atrasos no cronograma de implantação de nosso estaleiro, no caso de não ser prontamente revogada, suspensa ou cancelada pela Companhia. Para informações adicionais, ver a seção “Fatores de Risco – Podemos não ser capazes de obter todas as licenças e autorizações exigidas para nossas operações.” e “Fatores de Risco – Nossa Companhia pretende conduzir operações sujeitas a riscos ambientais.”, nas páginas 78 e 72, respectivamente, deste Prospecto.

Com respeito às nossas atividades de afretamento e prestação de serviços, nossos clientes são responsáveis por obter e manter todas as licenças ambientais necessárias, para o que contarão com a nossa colaboração.

Marcas e Patentes

Nossa controladora EBX Investimentos Ltda. (EBX) depositou no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) três pedidos de registro da marca “OSX” em conexão com as atividades abrangidas nas classes 37, 39 e 42.

Nossa controladora EBX detém o nome de domínio “osx.com.br”, que se encontra devidamente registrado perante o Núcleo de Informação e Coordenação do Ponto BR – NIC.br, uma entidade civil sem fins lucrativos, responsável no Brasil pelo registro de domínio.

Com exceção do acima exposto, não possuímos quaisquer outros direitos relativos a propriedade intelectual no Brasil.

O Contrato de Cooperação Técnica tem sua eficácia sujeita à aprovação pelo INPI, a qual já foi solicitada pela Companhia.

Seguro

Pretendemos obter o tipo de seguro usualmente contratado por companhias similares à nossa nos setores brasileiros de construção naval, afretamento de embarcações e plataformas e prestação de serviços de operação e manutenção *offshore*.

O FPSO OSX 1 conta com seguro de casco marítimo (*hull & machinery*) e acidentes que possam ocorrer durante seu período de *lay-up*, em termos e condições usuais para embarcações semelhantes à nossa.

Contratos Relevantes e Parcerias

Em 18 de março de 2010, figurávamos como parte dos seguintes contratos comerciais relevantes:

Contratos Estratégicos

Acordo de Cooperação Estratégica com a OGX

Em 25 de janeiro de 2010, celebramos um Acordo Preliminar de Cooperação Estratégica com a OGX, conforme aprovado pelos Conselhos de Administração da OSX e da OGX. Os termos e condições estabelecidos em tal acordo preliminar foram posteriormente consolidados e detalhados através do Acordo de Cooperação Estratégica firmado em 26 de fevereiro de 2010 (“Acordo OGX”). O Acordo OGX tem por objeto estabelecer os termos e condições da cooperação estratégica entre a OGX e nossa Companhia e controladas, para o fornecimento e operação de Unidades de E&P que a OGX venha a requerer em suas atuais ou futuras necessidades.

O Acordo OGX, em linhas gerais, (i) determina um direito de prioridade recíproco, (ii) estabelece as bases contratuais e financeiras para os futuros Contratos de Construção a serem contratados sob esta prioridade, (iii) informa as condições contratuais e financeiras para os futuros contratos de afretamento, e (iv) funda os parâmetros, também contratuais e financeiros, para futuras prestações de serviços, pela OSX, relacionadas às Unidades de E&P requeridas pela OGX, aspectos esses que passamos a descrever a seguir.

Em 17 de março de 2010, publicamos um Comunicado ao Mercado aditando o Prospecto Preliminar de 1º de março de 2010 para, entre outras alterações (i) reduzir o volume de ações oferecidas na presente Oferta de 5.511.739 Ações Ordinárias para 3.063.000 Ações Ordinárias, bem como (ii) alterar a faixa indicativa de preço constante da primeira versão do Prospecto Preliminar de R\$1.000,00 a R\$1.333,33 por Ação para um preço-alvo indicativo de R\$800,00. Em 18 de março de 2010, após a conclusão do procedimento de *Bookbuilding*, o Preço por Ação foi fixado em R\$800,00 por Ação, abaixo, portanto, da faixa indicativa de preço constante da primeira versão do Prospecto Preliminar da Oferta datado de 1º de março de 2010, que era de R\$1.000,00 a R\$1.333,33 por Ação. Dessa forma, houve uma redução dos recursos líquidos captados por nós de R\$3.782.549.217,56.

Neste sentido, esclarecemos que mesmo considerando a redução dos recursos líquidos captados, tal redução não acarretará em qualquer impacto no cumprimento de nossas obrigações no âmbito do Acordo OGX, tendo em vista que o mesmo possui como base direitos de prioridade recíprocos entre nós e a OGX e caso a nossa Companhia não possa atender determinado pedido da OGX, solicitado por meio do Acordo OGX, a OGX poderá contratar suas ordens no mercado, sem imposição de qualquer penalidade a OSX e tal não atendimento de ordem não prejudicará o direito de preferência da nossa Companhia para ordens futuras da OGX.

Direito de Prioridade Recíproco

O Acordo OGX estabelece um direito de prioridade recíproco para o afretamento, construção e operação de Unidades de E&P à OGX sempre que: (i) a OGX pretender contratar uma Unidade de E&P e nossa Companhia, atuando através de suas controladas, tiver condições de fornecê-la; e/ou (ii) nossa Companhia, através de suas controladas, tenha qualquer Unidade de E&P disponível para contratação ou capacidade para construção de novas Unidades de E&P.

O direito de prioridade previsto no Acordo OGX não será aplicável caso: (i) a Companhia, através de suas controladas, não consiga se comprometer a entregar a Unidade de E&P no prazo necessário; (ii) os preços por nós praticados excedam substancialmente os preços praticados no mercado para o afretamento de Unidades de E&P similares, respeitando-se o requisito mínimo de conteúdo local; e (iii) nossa Companhia, através de suas controladas, não tenha acesso a determinada tecnologia necessária para a OGX. A OGX terá ainda o direito de não concluir a contratação de uma Unidade de E&P caso entenda que a operação da Unidade de E&P em questão, ao seu valor de aluguel estimado, não seja comercialmente viável, hipótese em que a OGX estará impedida de contratar o afretamento e operação de Unidade de E&P similar com terceiros e deverá reembolsar a Companhia e suas controladas pelos custos e despesas até então incorridos com tal Unidade de E&P.

Nossa Companhia e suas controladas poderão contratar livremente com terceiros no caso de a OGX não se manifestar ou não exercer seu direito de prioridade para a contratação de nossas Unidades de E&P ou capacidade em nosso estaleiro nos prazos previstos no Acordo OGX.

Para cada Unidade de E&P contratada à OGX, além de outros instrumentos que sejam necessários para a operação, até três contratos poderão ser celebrados, quais sejam: (i) Contrato de Construção das Unidades de E&P; (ii) Contrato de Afretamento (Charter) das Unidades de E&P já construídas; e (iii) Contrato de Serviços, para fornecimento de serviços de O&M para as Unidades de E&P.

Bases para os Futuros Contratos de Construção

Os contratos de construção futuros serão celebrados entre a OSX Estaleiros e a OSX Leasing, atuando através de uma subsidiária especialmente constituída para tal fim, com a interveniência da OGX. Tal contrato deverá estabelecer o requisito mínimo de conteúdo local específico para a unidade em questão e o seu respectivo preço será determinado através de um procedimento de *open book*, visando a assegurar à OSX Estaleiros uma remuneração-alvo na faixa de 15%. Consoante as disposições acordadas no Acordo OGX, os custos a serem incorridos pela OSX Estaleiros serão quantificados uma vez finalizados todos os estudos de engenharia necessários para unidade em questão, com base em ofertas firmes obtidas durante processo de *procurement* dos componentes a serem utilizados na construção da unidade. A tais custos será então adicionada uma provisão de contingências de 5%, convertendo-se tal resultado em um preço base através da aplicação de uma margem de retorno de 1/0,85. Tal preço base poderá, ainda, ser posteriormente ajustado caso, após sua determinação, venham a ser apuradas variações nos custos efetivamente incorridos pela OSX Estaleiros para a construção da Unidade de E&P em questão, seja em decorrência (i) de aumento ou redução nos preços dos componentes utilizados em tal construção; (ii) da utilização de uma quantidade de componentes maior do que a originalmente estimada, gerando um aumento de custos superior ao valor da provisão de contingências anteriormente referida, ou (iii) custos adicionais decorrentes de eventos de força maior.

Bases para os Futuros Contratos de Afretamento (Charter)

O Acordo OGX também estabelece as bases para os futuros contratos de afretamento contratados sob o direito de preferência de que goza a OSX.

Estes contratos serão celebrados pela subsidiária da OSX Leasing que for a proprietária da Unidade de E&P a ser afretada e a OGX. Tal contratação será feita na modalidade *bareboat* (simples disponibilização da unidade, sem prestação de serviços adicionais). O valor do aluguel diário será estabelecido de modo a assegurar à respectiva proprietária um retorno-alvo sobre o capital próprio alavancado de 15%, levando em conta todos os custos incorridos por tal proprietária relativamente à unidade em questão (incluindo custos com seguros e impostos, dentre outros). Consoante o Acordo OGX, os valores anualizados do aluguel diário (com base em ano de 365 dias) poderão sofrer uma redução de até 35 dias, em função do nível de disponibilidade operacional da unidade. Os prazos de tais contratos de afretamento poderão variar conforme o tipo de Unidade de E&P a que se destinem, conforme venha a ser acordado entre as partes, tendo sido firmado no Acordo OGX o princípio de que tais prazos serão de (i) 20 anos para FPSOs e (ii) 25 anos para WHPs e TLWPs.

Bases para os Futuros Contratos de Serviços

Estes contratos serão celebrados pela OSX Serviços e a OGX, na condição de afretadora da Unidade de E&P correspondente e, terá prazo de vigência vinculado ao do contrato de afretamento. O preço e as condições de tal contrato serão estabelecidos seguindo as seguintes premissas:

- (i) antes do início das operações, a OSX Serviços e a OGX acordarão quanto aos procedimentos operacionais aplicáveis e seus custos (homem-hora, softwares, seguros, custos de *hedge*, mobilização, manutenção, treinamento, comissionamento, tributos, dentre outros); e
- (ii) em conformidade com a eficiência operacional obtida pela OSX Serviços no mês anterior, uma margem alvo que poderá variar entre 0% a 10% sobre o custo mensal deverá ser paga pela OGX.

Modelos Contratuais

Para determinar as bases contratuais acima descritas, o Acordo OGX apresenta três contratos modelo para a construção, afretamento ou serviços relacionados às futuras unidades, quais sejam: (i) Contrato de Construção das Unidades de E&P; (ii) Contrato de Afretamento das Unidades de E&P já construídas; e (iii) Contrato de Serviços, para fornecimento de serviços de O&M para as Unidades de E&P.

Cláusulas Especiais aplicáveis ao FPSO OSX-1

O Acordo OGX também determinou as bases para o afretamento do FPSO OSX-1, que já foi objeto de contratação em separado. Para maiores informações, vide “Contrato de Afretamento do OSX-1 (*Bare boat Charter Agreement*)”.

Quanto ao contrato de serviços, o Acordo OGX estabelece que os mesmos procedimentos e premissas a serem observados para a determinação da remuneração para o Contrato de Serviços acima descritos deverão ser aplicados para o contrato de operação da OSX-1.

Prazo do Acordo OGX

O Acordo OGX será válido a partir da data de sua assinatura e até o final do prazo do último contrato de concessão celebrado pela OGX, ressalvada a hipótese de rescisão em caso de inadimplemento relevante de qualquer das partes e que não seja remediado no prazo de três meses a contar da data de tal inadimplemento.

Contrato de Afretamento do OSX-1 (Bare boat Charter Agreement)

Em 26 de fevereiro de 2010, a OSX 1 BV firmou um Contrato de Afretamento com a OGX para o afretamento do OSX 1, no qual a Companhia e a OSX Leasing Group BV são partes intervenientes (“Contrato de Afretamento”).

O Contrato de Afretamento tem vigência de 20 anos a contar da data da finalização das obras de customização do OSX 1, com vistas a adequá-lo às características da área de concessão da OGX em que tal unidade será utilizada.

O Contrato de Afretamento é celebrado na modalidade *bareboat*, pelo que a OSX 1 BV se obriga apenas a disponibilizar o OSX 1 à OGX, a quem incumbe responsabilidade integral pela retirada do OSX 1, sua operação e conservação durante o período do afretamento e devolução à OSX 1 BV ao final do termo contratual. Conforme previsto no Contrato de Afretamento e consoante as disposições do Acordo OGX, a operação e manutenção do OSX 1 serão contratadas pela OGX junto à OSX Serviços.

O Contrato de Afretamento será remunerado por alugueis pagos em bases mensais pela OGX à OSX 1 BV, sendo o aluguel médio diário devido durante o período do afretamento equivalente, em média, a US\$263,000, reajustado de acordo com índice inflacionário do setor. Sem prejuízo de tal valor médio, o Contrato de Afretamento prevê valores diários de aluguel variáveis durante o período do afretamento, com vistas a adequar o fluxo de recebimentos da OSX 1 BV aos pagamentos de financiamento e demais obrigações da OSX 1 BV. Poderão ainda ser cobrados alugueis suplementares caso a OSX 1 BV comprove ter incorrido em gastos, despesas e indenizações adicionais, especialmente com relação a partes e peças de reposição, conforme venha a ser acordado entre as partes.

Em linha com o que prevê o Acordo OGX, caso seja verificada uma ineficiência operacional do OSX 1 em nível inferior a 97% durante qualquer período de vigência do Contrato de Afretamento, consoante os procedimentos acordados no âmbito do Acordo OGX, a Companhia ou a OSX Leasing Group BV poderão ser chamadas a pagar parte dos aluguéis de maneira a compensar tal ineficiência operacional do OSX 1. Sem prejuízo de tal possibilidade, a OGX permanecerá responsável pelo pagamento integral dos aluguéis, caso tal pagamento alternativo não seja efetuado até o respectivo vencimento mensal.

A OGX tem direitos limitados de rescisão do Contrato de Afretamento, tais como nos casos de perda total da unidade, a atividade desenvolvida se tornar ilegal, aumento excessivo da carga tributária, ou incidentes ambientais em que a OSX 1 BV ou seus acionistas forem tidos como culpados. Nestas hipóteses, a OGX poderá rescindir o Contrato de Afretamento mediante notificação escrita e pagamento do valor de rescisão (aluguéis e aluguéis suplementares devidos à data, acrescidos do valor de financiamento da unidade ainda não liquidado pela OSX 1 BV).

Poderá a OSX 1 BV, ainda, rescindir o Contrato de Afretamento por inadimplementos contratuais, como, por exemplo, falta de pagamento, falta de seguro, quebra das obrigações de seguro, quebra de obrigações contratuais, envolvimento em procedimentos de insolvência, *cross default*, litígios judiciais de provável efeito adverso, entre outros. Em qualquer dos casos de rescisão automática, a OSX 1 BV poderá tomar as medidas legais cabíveis contra a OGX para reaver as perdas e danos decorrentes da rescisão do Contrato de Afretamento.

O Contrato de Afretamento é regido por Lei Inglesa, e eventuais controvérsias serão julgadas por via arbitral.

Compromisso Firme de Subscrição de Nossos Acionistas Controladores

Em 16 de março de 2010, nossos acionistas controladores, CAMF e EBX Investimentos, assinaram, com a nossa Companhia, Instrumento Particular de Outorga de Opção de Subscrição de Ações e Outras Avenças (“Compromisso Firme de Subscrição”), pelo qual, concederam à nossa Companhia, em caráter irrevogável e irretroatável, uma opção para que, a partir de 24 de março de 2010 e até 23 de março de 2013, possamos exigir que os acionistas controladores subscrevam novas ações até um limite máximo de US\$1,0 bilhão, ao Preço da Opção (conforme abaixo definido), por meio de aumento de capital privado a ser realizado em conformidade com os artigos 170 e seguintes da Lei das Sociedades por Ações, respeitado o direito de preferência dos demais acionistas da Companhia em tal data, para a realização do nosso plano de negócios, desde que seja verificada a necessidade de capital adicional pela nossa Companhia para a realização de nosso plano de negócios e a ausência de alternativas para esta captação junto aos mercados (determinação esta que será realizada pela maioria dos membros independentes do nosso Conselho de Administração da Companhia).

A opção acima descrita deverá ser exercida por nós mediante deliberação da maioria dos membros independentes do nosso Conselho de Administração.

O preço por ação objeto a ser subscrita pelos acionistas controladores, como resultado do exercício da opção, deverá ser equivalente ao preço por ação apurado na Oferta, corrigido pelo IGP-M desde a data de liquidação da Oferta até a data da deliberação societária que autorizar o aumento de capital da Companhia (“Preço da Opção”). Caso o preço por ação determinado pelo nosso Conselho de Administração para o aumento de capital nos termos do artigo 170 da Lei no. 6.404/76 seja superior ao Preço da Opção, nossos acionistas controladores não estarão obrigados a subscrever as ações no respectivo aumento de capital por preço superior ao Preço da Opção.

Neste sentido, ressaltamos que o artigo 170 da Lei das Sociedades por Ações não permite a fixação de preço por ação em aumento de capital social que promova a diluição injustificada da participação detida pelos antigos acionistas, sendo que tal preço deve ser definido em conformidade com os critérios de fixação de preço por ação estabelecidos no referido dispositivo legal, quais sejam, (i) a perspectiva de rentabilidade da Companhia, (ii) o valor do patrimônio líquido por ação, e (iii) a cotação das ações da Companhia na BM&FBOVESPA, admitido ágio ou deságio em função das condições do mercado, que devem ser considerados alternativa ou conjuntamente. Desta forma, em atendimento as disposições da Lei no. 6.404/76, esclarecemos que a subscrição de ações de nossa emissão por nossos acionistas controladores no âmbito do Compromisso Firme de Subscrição somente ocorrerá se o preço por ação determinado pelo nosso Conselho de Administração para o aumento de capital nos termos do artigo 170 da Lei no. 6.404/76, conforme alterada, for igual ou inferior ao Preço da Opção. Ressaltamos, ainda, que no caso do preço por ação determinado pelo nosso Conselho de Administração para o aumento de capital ser inferior ao Preço da Opção, nossos acionistas controladores subscreverão as ações de nossa emissão ao Preço da Opção.

Acordo Hyundai

Em 29 de janeiro de 2010, nossa controlada OSX Estaleiros firmou o Contrato de Cooperação Técnica com a Hyundai, para o fim de que a mesma atue como parceiro tecnológico no desenvolvimento do nosso estaleiro em Santa Catarina. Pelo Contrato de Cooperação Técnica, a Hyundai se obriga a transferir tecnologia à OSX Estaleiros e, bem assim, a fornecer informações técnicas, *know-how* proprietário, oferecer treinamento à equipe do estaleiro, prestar assistência técnica e desenvolver outras atividades de suporte associadas com a concepção, construção, implantação e operação de nosso estaleiro.

O Contrato de Cooperação Técnica tem prazo de vigência de 5 anos, prorrogável por igual período, e nos garante acesso à tecnologia utilizada pela Hyundai em seus próprios estaleiros. Os valores devidos à Hyundai com base nesse contrato compreendem (i) determinados valores mensais, relativos ao fornecimento de assistência técnica, calculados com base nas taxas homem-mês definidas no Acordo; e (ii) US\$85,000,000.00 pela transferência de tecnologia e *know how*, com relação à construção e operação do nosso estaleiro, sendo que aproximadamente US\$61,900,000.00 desse montante serão reinvestidos pela Hyundai na OSX Estaleiros – para a aquisição inicial de participação de 10% (dez por cento) do capital social votante e total da nossa controlada e, bem assim, para a integralização de futuros aumentos de capital necessários para a construção e desenvolvimento do nosso estaleiro –, nos termos do Acordo de Investimentos que celebramos com a Hyundai em 1º de fevereiro de 2010, descrito abaixo.

Acordo de Investimento

Em 1º de fevereiro de 2010, assinamos um Acordo de Investimento com a Hyundai de acordo com o qual a Hyundai adquirirá 10% do capital social votante e total da OSX Estaleiros, por meio da subscrição de novas ações a serem emitidas pela OSX Estaleiros.

Para a concretização do investimento inicial e fechamento das operações previstas no Acordo de Investimento, até o sétimo dia útil após a averbação do Contrato de Cooperação Técnica no INPI (“Fechamento”), a Companhia deverá ser a única acionista da OSX Estaleiros, e esta deverá ter como capital social totalmente integralizado não menos de R\$24.877.368,00, e como capital autorizado o valor equivalente em Reais a US\$619.300.000,00. Na data do Fechamento, dentre outros atos, será realizada assembléia geral de acionistas da OSX Estaleiros, na qual deverão ser aprovadas as seguintes matérias: (i) aumento de capital, com a emissão de novas ações que deverão ser subscritas e integralizadas no ato pela Hyundai, de forma a permitir o ingresso da Hyundai como acionista detentora de 10% do capital social da OSX Estaleiros, (ii) reforma do estatuto social da OSX Estaleiros, que deverá seguir substancialmente o modelo aprovado no Acordo de Investimento e preverá, dentre outras matérias, a criação de um conselho de administração e (iii) a eleição de um membro do conselho de administração da OSX Estaleiros apontado pela Hyundai.

Na data do Fechamento, será celebrado ainda um acordo de acionistas entre a OSX Brasil e a Hyundai, que, além de conter restrições sobre a emissão e venda de ações e disposições sobre outras matérias usuais neste tipo de contrato, estabelecerá direito de veto em favor da Hyundai em relação às seguintes deliberações principais: (i) alterações relevantes do estatuto social; (ii) dissolução, liquidação ou extinção da companhia; (iii) resgate, recompra ou qualquer redução do capital social da companhia ou de valores mobiliários conversíveis em ações da companhia; (iv) alterações ao plano de negócios da companhia – aprovado pela Hyundai e OSX Brasil por ocasião da celebração do Acordo de Investimento – com o objetivo de expandir a capacidade total do estaleiro (a) através da emissão de novas ações ou valores mobiliários conversíveis em ações não contemplados no plano de negócios; ou (b) que exija a inclusão de novo item de CAPEX não previsto no plano de negócios, com valor superior a US\$5,000,000.00; e (v) fusão, incorporação, cisão ou reorganização societária da companhia, exceto se a sociedade resultante da operação previamente assumir a obrigação de aderir aos termos do Acordo de Investimento, do Acordo Hyundai e do acordo de acionistas.

Ainda no âmbito do Acordo de Investimento, a Hyundai se compromete a realizar aportes de capital na OSX Estaleiros até o valor equivalente em Reais a US\$61.930.000, a partir do qual fica à sua discricão a decisão de investir mais ou renunciar ao seu direito de preferência na subscrição de novas ações emitidas em futuros aumentos de capital da OSX Estaleiros.

O Acordo de Investimento estabelece ainda a obrigação das partes de não competir, nos seguintes termos gerais: (i) a OSX Estaleiros terá o direito de expandir sua base de clientes nas Américas e África após o período de sete anos e meio a contar da data de assinatura do Contrato de Cooperação Técnica; (ii) a Hyundai não poderá fornecer a competidores da OSX Estaleiros no Brasil informações técnicas e *know-how* relativamente à construção e operação de estaleiros; (iii) a OSX Estaleiros terá direito de prioridade e de preferência caso a Hyundai venha a participar de licitações internacionais destinadas ao fornecimento de embarcações a clientes localizados ou operando no Brasil, que estejam sujeitos às regras de conteúdo local; e (iv) a Companhia e a Hyundai terão direito de prioridade caso uma delas decida participar de um novo projeto de estaleiro no Brasil.

Antes do fim do período de cinco anos a contar da assinatura do Contrato de Cooperação Técnica, a Companhia e a Hyundai deverão negociar a prorrogação/renovação ou não de tal contrato. O Acordo de Investimento, contudo, permanecerá vigente, independentemente do resultado das negociações. A Hyundai, entretanto, terá, ao fim de tal período contratual, a opção de venda da totalidade de suas ações, a qual poderá ser exercida em até 180 dias após o vencimento do Contrato de Cooperação Técnica – Hyundai, à discricionariedade da Hyundai, (i) através da permuta da participação no capital da OSX Estaleiros por uma participação equivalente no capital social da OSX Brasil, caso assim acordado com a Companhia; ou (ii) contra o recebimento do preço da opção de venda conforme acordado no âmbito do Acordo de Investimento.

O Acordo de Investimento será automaticamente rescindido caso qualquer das partes envolvidas (i) ajuíze pedido de falência ou tenha pedido de falência ajuizado contra si; (ii) suspenda pagamentos, entre em moratória, recuperação ou falência; (iii) entre em intervenção; (iv) seja objeto de qualquer disputa ou procedimento judicial, regulatório ou administrativo relacionado à insolvência ou proteção de direitos creditórios; ou (v) de qualquer modo se torne insolvente. Poderá ocorrer a extinção do Acordo de Investimentos, ainda, nas seguintes principais hipóteses: (i) uma vez findo o prazo contratual do Acordo de Cooperação Técnica, mediante o exercício da opção de venda acima descrita; (ii) em caso de impasse em deliberação de matéria que exija a aprovação unânime dos acionistas da OSX Estaleiros, ocasião em que a Hyundai deverá ofertar suas ações para a OSX Brasil consoante procedimento de *buy/sell* estabelecido no acordo de acionistas; e (iii) havendo evento de inadimplemento relevante, situação em que (a) se a parte inadimplente for a Hyundai, a OSX Brasil terá uma opção de compra das ações detidas pela Hyundai, cujo preço será determinado em conformidade com os procedimentos estabelecidos no acordo de acionistas e (b) se a parte inadimplente for a Companhia, a Hyundai terá uma opção de venda das ações por ela detidas, cujo preço será determinado em conformidade com os procedimentos estabelecidos no acordo de acionistas.

A consumação dos investimentos previstos no Acordo de Investimento está sujeita à averbação do Contrato de Cooperação Técnica – Hyundai perante o INPI, além da implementação de certas condições usuais para esta espécie de operação.

Contratos de Aquisição de Direitos Relativos ao OSX 1

Em 27 de dezembro de 2009, firmamos com a Centennial Ltd. contrato para a aquisição de direitos sobre o OSX 1 e de determinados bens e direitos a ele relacionados. Nos termos deste contrato, a Centennial Ltd. nos cedeu e transferiu os direitos e obrigações por ela assumidos nos principais instrumentos a seguir listados: (i) contrato de construção do OSX 1 firmado com a Samsung; (ii) contrato de fornecimento de equipamentos para o OSX-1 firmado com a Advanced Production and Loading AS; (iii) contrato de gerenciamento da construção do OSX 1, firmado com a APL Management Services AS; (iv) apólices de seguro relativas à construção do OSX 1; (v) instrumentos de garantia emitidos em nosso favor e da Samsung relativamente à construção do OSX 1 e fornecimento de equipamentos necessários à sua operação e (vi) contratos de empréstimo firmados com Banco Bradesco S.A. e HSBC Bank Brasil S.A. para financiamento da aquisição, pela Centennial Ltd., do OSX 1 e de determinados direitos e outros ativos a ela relacionados.

Em 30 de dezembro de 2009, como contraprestação à aquisição dos direitos sobre o OSX 1 e de outros bens e direitos a ela relacionados, pagamos à Centennial Ltd. o preço de US\$8 milhões, bem como assumimos as obrigações e responsabilidades relacionadas ao OSX 1 (incluindo as obrigações assumidas nos termos dos instrumentos acima relacionados e eventuais despesas acumuladas e ainda em aberto relativamente à aquisição do OSX-1 pela Centennial Ltd.).

Na sequência da aquisição acima referida, obtivemos os consentimentos e aprovações necessários para a efetivação da cessão e transferência dos instrumentos acima listados.

Contrato de Custódia

A OSX 1 BV celebrou com a Samsung contrato de custódia e manutenção do OSX 1, com vigência de 27 de janeiro de 2010 a 27 de maio de 2010, por meio do qual a Samsung se obrigou a preservar, resguardar e promover a manutenção do OSX 1 pelo período de vigência do contrato. A remuneração devida à Samsung pelos serviços prestados totaliza o montante de US\$2,7 milhões (incluindo ressarcimento de despesas com seguros).

O contrato estabelece ainda que a Samsung terá direito de preferência para a prestação dos serviços de engenharia relacionados à adaptação, modificação e customização do OSX 1, necessárias para que este possa atender aos requisitos operacionais a serem indicados pela OGX, bem como para a execução das respectivas obras de customização. Os termos e condições da prestação de tais serviços de engenharia e das obras de customização serão definidos em contratos próprios a serem firmados tão logo tais requisitos operacionais estejam definidos.

Protocolos de Intenções com os Governos Estadual e Municipal

Em 15 de setembro de 2009, assinamos um protocolo de intenções com o Governo do Estado de Santa Catarina, objetivando a instalação de nosso estaleiro no município de Biguaçu, no qual assumimos compromissos de realizar iniciativas que levem ao treinamento para capacitação e qualificação de recursos humanos para o empreendimento, dentre outros, enquanto o Governo do Estado de Santa Catarina se comprometeu a nos apoiar nossos pleitos e requerimentos perante a administração pública e empresas estaduais de fornecimento de infraestrutura e conferir tratamento tributário específico, dentre outros.

Em 13 de agosto de 2009, assinamos um protocolo de intenções com a Prefeitura do Município de Biguaçu, onde pretendemos implantar nosso estaleiro, na intenção de formar parcerias estratégicas visando à geração de emprego e renda naquela cidade.

Contratos de Prestação de Serviços de Consultoria

Em 13 de maio de 2009, celebramos um contrato de prestação de serviços com a Caruso Jr. Estudos Ambientais e Engenharia Ltda., no valor total de R\$1,5 milhões, para realização do estudo de impacto ambiental e relatório de impacto ambiental (EIA-RIMA) do projeto de nosso estaleiro no município de Biguaçu, SC, além de assessoria técnica no processo de licenciamento ambiental.

De maio a agosto de 2009, assinamos contratos com Verax Consultoria, Planave e Technip para realização de estudos de viabilidade, respectivamente, de Análise de Mercado da Construção Naval no Brasil, Anteprojeto Conceitual do Estaleiro-SC e Relatório Estimativo Pré-Conceitual, respectivamente. A remuneração é realizada com base em boletins de medição de horas trabalhadas que, até 31 de dezembro de 2009, resultaram em pagamentos de aproximadamente R\$713 mil. Novos pagamentos são esperados de acordo com boletins de medição a serem emitidos pelos contratados.

Contrato de Compartilhamento de Custos

Em janeiro de 2010, celebramos um contrato de compartilhamento de recursos e serviços administrativos com o Grupo EBX, por meio do qual o Grupo EBX irá nos prestar os seguintes serviços: administração de caixa e administração financeira, serviços legais, seguro, auditorias internas, administração de risco integrado, tecnologia da informação, serviços de segurança e saúde ambiental e ocupacional e outros serviços administrativos e relativos à administração.

Ademais, mensalmente, a EBX efetuará medição e calculará o valor das atividades sujeitas aos custos compartilhados efetivamente utilizados pela Companhia, com base em folhas de tempo, e emitirá, para fins de cobrança, no prazo de trinta (30) dias contados do final do mês anterior, uma nota de débito para a Companhia. Caberá à Companhia alocar entre suas controladas, com base nas folhas de tempo, o valor dos custos mensais compartilhados.

Contratos Imobiliários

Durante os anos de 2009 e 2010, através de nossas controladas OSX Estaleiros e Chalki Participações, tornamo-nos titulares de direitos aquisitivos e possessórios, de diversas unidades imobiliárias representando áreas contíguas que totalizam cerca de 3,2 milhões de m², com aproximadamente 1.700 metros de frente de mar para construir e desenvolver nosso negócio de construção naval no Estado de Santa Catarina.

Embora já tenham sido celebradas escrituras públicas definitivas de compra e venda e permuta referentes a parcelas significativas das áreas em que serão desenvolvidas as obras de implantação do estaleiro, ainda está em curso o processo de registro de tais escrituras públicas perante o registro imobiliário competente. Adicionalmente, estamos em vias de lavrar escrituras definitivas sobre as demais áreas, em relação à totalidade das quais, como acima mencionado, já detemos direitos aquisitivos e possessórios sendo de se notar ainda que, na maior parte dos casos, já quitamos o respectivo preço de aquisição.

Contratos Financeiros

Para informações sobre os contratos financeiros celebrados pela Companhia, veja a seção “Análise e Discussão da Administração sobre a Situação Financeira e o Resultado das Operações – Contratos Financeiros”, na página 106 deste Prospecto.

Empregados e Política de Recursos Humanos

Quadro de Pessoal

Em 31 de dezembro de 2009, nossa força de trabalho era composta de 11 funcionários em funções administrativas e financeiras.

A tabela abaixo mostra uma abertura de nossos empregados por área em 31 de dezembro de 2009 com uma projeção de crescimento em 2010:

Divisão	Em 31 de dezembro de 2009	Em 31 de dezembro de 2010
Administração Geral	3	14
Financeiro	4	20
Engenharia	1	38
Estaleiro	1	46
Serviços.....	2	116
Total	11	234

Política de Remuneração

A Companhia tem como política de remuneração o pagamento de salários compatíveis com os praticados no mercado, além de bônus anuais baseados na performance individual de cada um dos colaboradores e da empresa como um todo.

Programa de Opção de Compra de Ações

Aprovamos em Assembleia Geral Extraordinária realizada em 26 de janeiro de 2010 um Programa de Outorga de Opção de Compra ou Subscrição de Ações Ordinárias (“Programa”). O Programa estabelece que poderão ser eleitos como beneficiários de outorgas de opção de compra de ações da Companhia, os membros do Conselho de Administração, os diretores, gerentes, consultores e empregados, bem como os diretores, gerentes e empregados de outras sociedades que estejam ou venham a estar sob o controle direto ou indireto da Companhia.

Adicionalmente, nosso Acionista Controlador concedeu opções de compra de ações secundárias aos diretores da Companhia. Para maiores informações acerca de nosso programa de opção de compra de ações, veja a seção “Administração – Programa de Opção de Compra de Ações”, na página 183 do presente Prospecto.

Acordos Coletivos de Trabalhadores

Em 31 de dezembro de 2009, não figurávamos como parte de quaisquer dissídios coletivos específicos das companhias do nosso setor.

Passivos Relevantes e Contingências Trabalhistas

Desde sua constituição, a Companhia tem aplicado as melhores práticas na área de contratação e gestão de pessoal. Na data do presente Prospecto não possuíamos passivos ou contingências trabalhistas.

Contingências Judiciais e Administrativas

Em 31 de dezembro de 2009, não figurávamos como parte em quaisquer processos judiciais ou administrativos.

ADMINISTRAÇÃO

Nos termos do nosso Estatuto Social, somos administrados pelo nosso Conselho de Administração, atualmente composto por nove membros, e por nossa Diretoria, atualmente composta por cinco membros. Além desses órgãos, podemos também instalar um Conselho Fiscal de funcionamento não permanente, que será composto por três membros e um número equivalente de suplentes.

Conselho de Administração

O Conselho de Administração é o nosso órgão de deliberação colegiada, responsável pela formulação e implementação das nossas políticas e diretrizes gerais de negócios, incluindo nossas estratégias de longo prazo. É responsável também pela eleição e supervisão da gestão dos nossos diretores. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, o Conselho de Administração é também responsável pela indicação dos auditores independentes.

A maior parte das decisões do Conselho de Administração é tomada pela maioria dos votos dos membros presentes em cada reunião. O presidente do Conselho de Administração detém o voto de minerva, ou desempate.

De acordo com o nosso Estatuto Social, o Conselho de Administração deve ter, no mínimo, cinco e, no máximo, 11 membros, devendo cada qual ser necessariamente nosso acionista, muito embora não exista um limite mínimo de participação acionária para tanto. Os conselheiros são eleitos em Assembleia Geral de acionistas, para um mandato unificado de um ano, podendo ser reeleitos e destituídos a qualquer momento por nossos acionistas reunidos em Assembleia Geral. De acordo com as regras do Novo Mercado, 20% dos membros do Conselho de Administração devem ser independentes, e todos os conselheiros deverão subscrever previamente à sua investidura no cargo, Termo de Anuência dos Administradores referido no Regulamento do Novo Mercado da BM&FBOVESPA.

Adicionalmente, em conformidade com a Lei das Sociedades por Ações, os membros do Conselho de Administração estão proibidos de votar em qualquer Assembleia Geral, ou de atuar em qualquer operação ou negócio nos quais tenham conflito de interesses com a Companhia. Os atuais membros do nosso Conselho de Administração foram eleitos na Assembleia Geral Extraordinária da Companhia realizada em 26 de janeiro de 2010 e ocuparão os respectivos cargos até a Assembleia Geral Ordinária da Companhia a realizar-se em 2011.

Apresentamos na tabela abaixo os nomes, idades, cargos e a data de eleição dos membros do Conselho de Administração.

Nome	Idade	Posição	Prazo do Mandato
Eike Fuhrken Batista.....	53	Presidente	AGO 2011
Eliezer Batista da Silva	85	Vice-Presidente	AGO 2011
Luiz do Amaral de França Pereira.....	74	Conselheiro Independente	AGO 2011
Samir Zraick.....	68	Conselheiro Independente	AGO 2011
Raphael Hermeto de Almeida Magalhães	79	Conselheiro Independente	AGO 2011
Paulo Manuel Mendes de Mendonça	59	Conselheiro	AGO 2011
Flavio Godinho	48	Conselheiro	AGO 2011
Paulo Carvalho de Gouvêa.....	34	Conselheiro	AGO 2011
Leonardo Moretzsohn	52	Conselheiro	AGO 2011

A seguir estão descritas as principais ocupações e os currículos resumidos de nossos conselheiros.

Eike Fuhrken Batista: Eike Fuhrken Batista é o fundador e CEO da EBX e Presidente do Conselho de Administração da Companhia. Bacharel em engenharia metalúrgica pela Universidade de Aachen, Alemanha. Desde sua graduação, tem sido um empresário bem-sucedido, dirigindo o Grupo EBX por mais de 20 anos, ganhando notoriedade mundial na indústria de mineração. Além disso, Eike Fuhrken Batista foi Presidente do Conselho, Presidente & CEO da TVX Gold Inc., empresa de capital aberto, com ações negociadas nas Bolsas de Toronto e Nova York, e ocupa atualmente a posição de Presidente dos Conselhos de Administração da MMX, OGX, LLX e MPX e Diretor Presidente da OGX. O Sr. Eike Fuhrken Batista possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 7º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Eliezer Batista da Silva: Eliezer Batista é Presidente Honorário dos Conselho de Administração da MMX e LLX e membro dos Conselhos de Administração da OGX e MPX. Bacharel em engenharia civil pela Universidade Federal de Engenharia e Arquitetura do Paraná. É ex-Ministro de Minas e Energia no Brasil, Secretário de Assuntos Estratégicos no Brasil e ex-Presidente da Vale S.A. e da Rio Doce International. Atualmente, é membro efetivo da Academia de Ciências Russa e do Conselho Mundial para o Desenvolvimento Sustentável. É também membro dos Conselhos de Administração de diversas companhias brasileiras, como Aracruz Celulose S.A, Santista Têxtil S.A, Cimpor Brasil S.A, Klabin S.A, Sharp S.A Equipamentos Eletrônicos e Inepar S.A Indústria e Construções, e faz parte do Conselho de Administração da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan). O Sr. Eliezer Batista da Silva possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 7º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Luiz do Amaral de França Pereira: França Pereira é graduado em engenharia civil pela Universidade Federal do Paraná, participou do *Stanford Executive Program*, Stanford University, California, USA, e de diversos cursos nas áreas de administração de empresas e finanças empresariais. Atualmente é sócio-gerente da Três Rios Consultoria e Planejamento Ltda., atuando como consultor independente para assuntos societários e financeiros para diversas empresas e é Membro do Conselho Fiscal do Instituto Desiderata. Atuou no Grupo EBX como Diretor de diversas empresas. Foi Diretor da Santana Participações e Empreendimentos Ltda. e Igaporã Participações (ex-Caemi). Atuou no Grupo Caemi por mais de três anos como Vice-Presidente de Finanças e de Relações com Investidores, inclusive como membro do Conselho de Administração da Caemi e de empresas controladas. Atuou no Grupo Monteiro Aranha por sete anos como Diretor Vice-Presidente e como membro do Conselho de Administração de empresas controladas. Atuou no Grupo Vale do Rio Doce por 13 anos, exercendo diversas funções e depois por sete anos como Diretor Vice-Presidente e de Relações com Investidores, e como membro do Conselho de Administração de empresas controladas. Foi Diretor executivo em empresas do grupo Bozano, Simonsen. França Pereira, atualmente, participa do Comitê de Auditoria e do Conselho de Administração de outras três empresas do grupo EBX, MMX, MPX e LLX. O Sr. França Pereira possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 10º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Samir Zraick. O Sr. Samir Zraick é membro dos Conselhos de Administração da MPX, da MMX e da LLX. Formou-se em engenharia pela Escola Politécnica da Universidade Católica do Rio de Janeiro em 1964. Obteve o título de mestre em engenharia eletrônica pela Delft University da Holanda em 1966. Posteriormente obteve o título de doutor pela Faculté des Sciences de l'Université de Paris em 1970. Trabalhou na Vale S.A. entre 1971 e 1986 ocupando as mais diversas posições, incluindo a Diretoria de Relações com Investidores, tendo sido responsável pela negociação dos recursos que originaram o Projeto Carajás. Entre 1986 e 1998, atuou como Diretor de Finanças e Desenvolvimento da Caemi, com assento no Conselho de Administração da MBR e Quebec Cartier Mining – QCM. Mais recentemente, atuou no Comitê Estratégico da Vale S.A. O Sr. Samir Zraick também foi conselheiro da Canico Resources até sua aquisição pela Vale S.A. em 2005. Desde março de 2006, é membro do conselho de administração da Embraer. O Sr. Samir Zraick possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 10º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Raphael Hermeto de Almeida Magalhães. O Sr. Magalhães é graduado em direito pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Foi Secretário de Planejamento do governo Carlos Lacerda e vice-governador em exercício do Estado do Rio de Janeiro em 1964 e 1965. Entre 1967 e 1970, foi deputado federal. Foi também presidente da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privadas entre 1971 e 1973 e Diretor de Assessoria Especial da Light entre 1972 e 1974. Atualmente é membro dos conselhos de administração das seguintes companhias: Cia de Seguros da Aliança do Brasil S.A., MMX, OGX, LLX, MPX e Cia de Seguros da Aliança da Bahia S.A. O Sr. Magalhães possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 10º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Paulo Manuel Mendes de Mendonça. Paulo Mendonça é o Diretor Geral e Diretor de Exploração e Produção da OGX. Formou-se em geologia na Universidade de São Paulo. Iniciou a carreira na Petrobras, onde trabalhou por mais de 30 anos, ocupando diversos cargos gerenciais, incluindo o de Gerente Geral da Unidade de Negócios de E&P da Petrobras em Sergipe-Alagoas, Gerente Geral da Unidade de Negócios de E&P da Petrobras na Colômbia e Gerente de Exploração para a América e o Oriente Médio. Em 2002, Paulo Mendonça tornou-se Gerente Geral e posteriormente Gerente Executivo de toda a área de Exploração da Petrobras tendo permanecido em tal cargo até julho de 2007, quando ingressou na OGX. O Sr. Mendonça possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 5º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Flavio Godinho. O Sr. Flavio Godinho é membro do Conselho de Administração da MPX e Conselheiro da LLX. Flavio Godinho é formado em direito pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, com cerca de 25 anos de experiência nas mais variadas operações de M&A e Corporate Finance Transactions ligadas ao setor de recursos naturais, energia, saneamento e logística, tendo atuado como Senior Vice President, General Counsel & Chief Corporate Development Officer em diversas empresas, no Brasil e exterior, relacionadas ao Grupo EBX. O Sr. Godinho possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 10º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Paulo Carvalho de Gouvêa. Paulo Gouvêa é Diretor de Finanças Corporativas do Grupo EBX. Paulo Gouvêa é bacharel em direito pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Trabalhou nos escritórios de advocacia Baker & McKenzie e Veirano Advogados Associados, especializado em direito societário, comercial e tributário. Em 1997 entrou para o Grupo EBX como advogado, sendo posteriormente promovido a Diretor Jurídico. Paulo Gouvêa deteve assento no conselho de administração da Minera Mantos de Oro S.A., a maior mineradora e produtora de prata da América Latina de 1999 até 2001. Foi, ainda, Diretor Jurídico da MMX e é hoje membro do Conselho de Administração da MMX, MPX, LLX e OGX. O Sr. Gouvêa possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 10º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Leonardo Moretzsohn. Leonardo Moretzsohn é Diretor Financeiro do Grupo EBX. É formado em Economia pela Universidade de Brasília e pós-graduado pelo COPPE – UFRJ. cursou em 2005 o Senior Leadership do Massachusetts Institute of Technology. Trabalhou na Vale do Rio Doce por 24 anos, durante os quais desempenhou variadas funções incluindo o cargo de Diretor Financeiro da Vale em Toronto, Diretor de Controles Internos, Gerente-Geral de Finanças Corporativas e Chefe do Departamento de Pulp da Rio Doce International em Bruxelas. Também foi membro dos conselhos de administração da Samarco, Siderar, Valesul e foi Presidente da Valia, fundo de pensão da Vale. Em Outubro de 2007, ingressou na MMX Minas-Rio e até Abril de 2009 exerceu a função de diretor financeiro da Anglo Ferrous Brazil. O Sr. Leonardo Moretzsohn possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 154, 10º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Diretoria

Nossos diretores são nossos representantes legais, responsáveis, principalmente, pela administração cotidiana e pela implementação das políticas e diretrizes gerais estabelecidas pelo nosso Conselho de Administração. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, cada membro da Diretoria deve ser residente no País, podendo ser acionista ou não. Os membros do nosso Conselho de Administração, até o máximo de um terço, poderão ser eleitos para cargos de diretoria.

Os Diretores são eleitos pelo nosso Conselho de Administração com mandato de um ano, permitida a reeleição e podendo ser reeleitos, ou, a qualquer tempo, destituídos por tal órgão. Nosso Estatuto Social estabelece que nossa diretoria seja composta de, no mínimo, três e, no máximo, nove membros, sendo um Diretor Presidente (que acumulará o cargo de Diretor de Relações com Investidores), um Diretor Financeiro, um Diretor de Operações, um Diretor de Engenharia, Afretamento e Desenvolvimento e um Diretor Jurídico e os demais Diretores terão a designação indicada pelo Conselho de Administração à época de sua eleição.

De acordo com o Regulamento do Novo Mercado, os diretores deverão subscrever, previamente à sua investidura no cargo, o Termo de Anuência dos Administradores referido no Regulamento do Novo Mercado. Atualmente, nossa diretoria é composta de cinco membros, eleitos nas reuniões do Conselho de Administração realizadas em 6 de outubro de 2009, 23 de novembro de 2009 e 25 de janeiro de 2010.

A nossa Diretoria de Relações com Investidores está localizada na Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro. O responsável por esta Diretoria é o Sr. Luiz Rodolfo Landim Machado, eleito nosso Diretor de Relações com Investidores na reunião do nosso Conselho de Administração realizada em 6 de outubro de 2009. O telefone do nosso departamento de relações com investidores é (21) 2555-6100, o fac-símile é (21) 2555-4079 e o endereço de correio eletrônico é ri@osx.com.br.

Apresentamos na tabela abaixo os nomes, as idades, os cargos e a data de eleição dos nossos diretores.

Nome	Idade	Posição	Data de eleição	Duração do Mandato
Luiz Rodolfo Landim Machado	52	Diretor Presidente e de Relações com Investidores	06.10.2009	1 ano
Luciano Medrado Cruz Porto	40	Diretor Jurídico	06.10.2009	1 ano
Eduardo Costa Vaz Musa	54	Diretor de Engenharia, Afretamento e Desenvolvimento	06.10.2009	1 ano
Luiz Eduardo Guimarães Carneiro...	54	Diretor de Operações	23.11.2009	1 ano
Roberto Monteiro	36	Diretor Financeiro	25.01.2010	1 ano

A seguir estão descritas as principais ocupações e os currículos resumidos de nossos diretores.

Luiz Rodolfo Landim Machado: Rodolfo Landim é o Diretor Presidente e de Relações com Investidores da OSX. Rodolfo Landim formou-se em engenharia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, com pós-graduação em administração de empresas na Universidade de Harvard e em engenharia na Universidade de Alberta. Rodolfo Landim começou sua carreira como engenheiro da Eletrobrás S.A., Furnas Centrais Elétricas S.A. e Petrobras S.A. sendo em seguida promovido a outros cargos executivos tais como Diretor Gerente de Gás Natural, Gerente Geral de E&P da Bacia de Campos, Diretor Gerente de E&P e Presidente da GasPetro, participando ativamente da implementação de projetos como os campos de petróleo Marlin, Barracuda, Albacora e Roncador. Em 2003, Rodolfo Landim foi nomeado CEO da Petrobras Distribuidora S.A. – BR, a maior distribuidora brasileira de combustíveis e de 2006 a março de 2008 foi CEO da MMX. Rodolfo Landim tem, também, assento no Conselho de Administração da Smith International Inc., além da MMX, LLX, MPX e OGX. Rodolfo Landim possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 66, 14º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Luciano Medrado Cruz Porto. Luciano Porto é o Diretor Jurídico da OSX e tem 21 anos de experiência jurídica. Em sua carreira, trabalhou no escritório Pinheiro Neto Advogados, foi sócio fundador do escritório Vieira, Rezende, Barbosa e Porto Advogados e, ainda, foi o sócio responsável pela fundação da filial no Rio de Janeiro do escritório Mundie Advogados. De 2006 a 2009, foi Diretor do Departamento Jurídico do grupo EBX, cargo no qual foi responsável pelas mais diversas áreas do Direito, além de coordenar equipes internas de advogados e dezenas de advogados externos, localizados em cerca de 20 escritórios em diversas jurisdições. Luciano Porto possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 66, 14º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Eduardo Costa Vaz Musa: Eduardo Musa, Diretor de Engenharia, Afretamento e Desenvolvimento da OSX, é formado em engenharia naval pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, e começou a carreira como engenheiro da Ishibras. Em 1978, ingressou na Petrobrás, onde trabalhou por mais de 30 anos, sendo responsável pelo gerenciamento de empreendimentos de grande porte para a construção e implantação de instalações *offshore* na área de engenharia e área internacional. É pós graduado pelo COPPE/MIT/UFRJ (1980), tem MBA pela Universidade de São Paulo (1994), e MBA Advanced Manager Program pelo INSEAD, França. Em janeiro de 2009, Eduardo Musa se desligou da Petrobrás e ingressou na OGX como Gerente Executivo de Engenharia. Eduardo Musa possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 66, 14º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Luiz Eduardo Guimarães Carneiro: Luiz Eduardo Carneiro o Diretor de Operações da OSX. É formado em engenharia mecânica pela Universidade Federal Fluminense (1978), especializado em engenharia de petróleo pela Petrobrás (1980), e possui MBA pela Columbia University de Nova York. Trabalhou por aproximadamente 30 anos na Petrobrás, tendo ocupado os cargos de Gerente Geral de Poços, Superintendente de Produção da Bacia de Campos, Gerente Geral de Produção do Departamento de Produção, Gerente Executivo de E&P, Gerente Executivo de Engenharia (antigo SEGEN), tendo participado da implantação da maioria dos projetos de E&P da Bacia de Campos e da fabricação de diversas unidades de produção nos principais estaleiros do mundo, gerenciando projetos de \$20bn e 16.000 pessoas.. Também foi Diretor Executivo da Schahin Petróleo e Gás. Luiz Eduardo Carneiro possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 66, 14º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Roberto Monteiro. Roberto Monteiro é o Diretor Financeiro da OSX. Roberto é formado em engenharia civil pela Universidade de São Paulo e possui MBA pela Carnelge Mellon University. De 1999 a 2009, trabalhou na America Latina Logística – ALL, onde foi Gerente Financeiro – Brasil, Diretor Financeiro – Argentina, Diretor de Operações – Brasil e Diretor Executivo – Argentina. Roberto Monteiro possui endereço comercial na Praia do Flamengo, n.º 66, 14º andar, Cidade e Estado do Rio de Janeiro.

Conselho Fiscal

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, o Conselho Fiscal é um órgão independente do Conselho de Administração, da administração e da auditoria externa. A principal responsabilidade do Conselho Fiscal é fiscalizar os atos dos administradores e analisar nossas demonstrações financeiras, relatando suas observações aos nossos acionistas.

Nosso Conselho Fiscal é de funcionamento não permanente, mas pode ser instalado em qualquer exercício social caso haja requisição por parte de acionistas, conforme descrito abaixo. Atualmente, não possuímos um Conselho Fiscal instalado.

De acordo com o nosso Estatuto Social, sempre que instalado, o Conselho Fiscal será constituído por três membros efetivos e suplentes em igual número. Somente poderão ser eleitas para o Conselho Fiscal pessoas residentes no Brasil, diplomadas em curso universitário, ou que tenham exercido, pelo prazo mínimo de três anos, cargo de administrador de empresa ou de conselheiro fiscal.

De acordo com as regras do Novo Mercado, os membros do Conselho Fiscal deverão subscrever, previamente à sua investidura no cargo, termo de anuência dos membros do Conselho Fiscal referido no Regulamento do Novo Mercado, concordando inclusive com a adesão às regras da Câmara de Arbitragem da BM&FBOVESPA e seu respectivo regulamento. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, quando seu funcionamento não é permanente, o Conselho Fiscal poderá ser instalado pela Assembleia Geral, a pedido de acionistas que representem, no mínimo, 10% das ações com direito a voto, e o seu mandato perdura até a primeira Assembleia Geral Ordinária seguinte à sua eleição. Este percentual pode ser reduzido para até 2% do capital social votante dependendo do capital social da Companhia, nos termos da Instrução CVM n.º 324, de 19 de janeiro de 2000. Adicionalmente, se tivermos um acionista majoritário controlador ou grupo de acionistas controladores, os acionistas minoritários que representem, no mínimo, 10% das ações têm direito de eleger separadamente um membro do Conselho Fiscal e seu suplente, e os demais acionistas poderão eleger um membro a mais que o número total de membros eleitos pelos minoritários.

Caso o poder de controle seja exercido por um acionista que detenha menos de 50% do nosso capital social ou por acionistas que não sejam membros de um grupo de acionistas, a Lei das Sociedades por Ações prevê que o acionista controlador ou o grupo de acionistas que, isoladamente ou em conjunto, sejam titulares de ações representativas de 10% ou mais do capital social terá direito de eleger, em votação em separado, um membro e respectivo suplente. Igual direito terá o acionista ou o grupo de acionistas diverso daquele que elegeu um membro na forma anteriormente explicitada, observadas as mesmas regras e condições de eleição. Os demais acionistas, excluídos os que votaram na eleição de membros para o Conselho Fiscal por votação em separado na forma mencionada, poderão eleger os membros efetivos e suplentes que, em qualquer caso, serão em número igual ao dos eleitos pelos acionistas pertencentes aos grupos mencionados anteriormente, mais um.

O Conselho Fiscal não pode ter membros que façam parte do Conselho de Administração, da Diretoria ou do quadro de colaboradores da Companhia, de uma empresa controlada ou de uma empresa que faça parte do mesmo grupo. Cônjuges ou parentes até o terceiro grau de nossos administradores também não poderão ser eleitos para nosso Conselho Fiscal. Além disso, a Lei das Sociedades por Ações exige que os membros do Conselho Fiscal recebam, a título de remuneração, no mínimo, 10% da média da remuneração paga aos Diretores, excluindo benefícios, verbas de representação e participações nos lucros e resultados.

Titularidade de Ações

A tabela abaixo indica o número de ações detidas diretamente pelos membros da nossa Administração na data deste Prospecto.

Conselheiros/Diretores	Número de Ações	Percentual (%)
Eike Fuhrken Batista ⁽¹⁾	1	0
Eliezer Batista da Silva	1	0
Luiz do Amaral de França Pereira.....	1	0
Samir Zraick.....	1	0
Raphael Hermeto de Almeida Magalhães	1	0
Paulo Manuel Mendes de Mendonça	1	0
Flavio Godinho	1	0
Paulo Carvalho de Gouvêa.....	1	0
Leonardo Moretzsohn	1	0
Luiz Rodolfo Landim Machado	0	0
Luciano Medrado Cruz Porto.....	0	0
Eduardo Costa Vaz Musa.....	0	0
Luiz Eduardo Guimarães Carneiro.....	0	0
Roberto Monteiro.....	0	0

⁽¹⁾ Detém indiretamente, por meio da CAMF e da EBX Investimentos, sociedades das quais é controlador, 8.149.491 ações, correspondentes a 99,99% do capital social da Companhia.

Remuneração e Ganhos de Executivos

Remuneração Base

De acordo com o nosso Estatuto Social e a Lei das Sociedades por Ações, é responsabilidade dos nossos acionistas, reunidos em Assembleia Geral ordinária, fixar, anualmente, o montante global da remuneração dos membros do nosso Conselho de Administração e Diretoria. Cabe ao Conselho de Administração deliberar sobre a forma de distribuição do valor fixado entre os seus membros e aos membros da Diretoria.

Em 26 de janeiro de 2010, foi aprovada a remuneração global de nossos Conselheiros e Diretores, pela Assembleia Geral de Acionistas, no montante de R\$5.563.000,00

Ganhos dos Administradores no Longo Prazo

Considerando-se o exercício das opções com a aquisição da quantidade máxima de ações objeto de nosso Programa de Outorga de Opção de Compra ou Subscrição de Ações Ordinárias, abaixo descrito, na data deste Prospecto, sem considerar as Ações Suplementares, teríamos a emissão de 122.242 novas ações ordinárias ao preço unitário de exercício de R\$58,33, referentes às opções outorgadas em 1º de março de 2010, totalizando R\$7.130.375,86 e 214.133 novas ações ordinárias ao preço unitário de exercício de R\$640,00, equivalente ao mínimo de 80% do Preço por Ação, de R\$800,00, totalizando R\$137.045.120,00, chegando-se a um preço total de compra de R\$144.175.495,86.

Adicionalmente, o nosso Acionista Controlador outorgou opções de compra de ações em favor de diretores da Companhia, para que os mesmos adquiram, globalmente, até 3,5% das ações de emissão da Companhia de que nosso Acionista Controlador é titular. As opções outorgadas a esses profissionais podem ser exercidas na proporção de 10% a cada um dos dez primeiros aniversários conforme estabelecido nos respectivos contratos de outorga. Considerando o exercício da quantidade máxima destas opções pelos membros do nosso Conselho de Administração e Diretoria que, na data deste Prospecto, correspondem a um total de 285.232 ações, ao preço unitário de R\$58,33, conforme estabelecido nos contratos de outorga, teríamos um preço total de compra de R\$16.637.582,56.

Desta forma, se o exercício da totalidade das opções acima descritas hipoteticamente ocorresse durante o ano de 2010, o valor hipotético dos benefícios provenientes da Companhia que os administradores e outros colaboradores teriam obtido (R\$90.663.224,14 e R\$34.261.280,00, respectivamente), considerando-se o Preço por ação de R\$800,00, somado ao valor de R\$5.563.000,00 de remuneração anual global, resultaria em uma remuneração anual global de nossos administradores e outros colaboradores de, aproximadamente, R\$130.487.504,14, para o exercício social de 2010.

É importante ressaltar que o exercício de opções de compra de ações por parte dos nossos administradores é uma forma de incentivá-los a conduzir com êxito os nossos negócios, estimulando a cultura empreendedora e orientada para resultados, alinhando os interesses dos nossos acionistas com os de nossos administradores.

Programa de Opção de Compra de Ações

Em 26 de janeiro de 2010, os nossos acionistas reunidos em Assembleia Geral Extraordinária aprovaram as diretrizes gerais do nosso Programa de Outorga de Opção de Compra ou Subscrição de Ações Ordinárias (“Programa”). O Programa estabelece que poderão ser outorgadas opções de compra ou subscrição de ações ordinárias de emissão da Companhia (“Opções”) aos membros do seu Conselho de Administração, diretores, gerentes, consultores e empregados, bem como os diretores, gerentes e empregados de outras sociedades que estejam ou venham a estar sob o controle direto ou indireto da Companhia (“Beneficiários”).

Nos termos do Programa, a cada ano de sua vigência poderá ser criado por nosso Conselho de Administração planos de opção de compra ou subscrição de ações (“Plano”), no qual se determinarão os Beneficiários, o número de Opções, o preço de exercício de cada Opção e as condições e prazos de seu exercício e pagamento. O Conselho de Administração não poderá, em nenhuma hipótese, estabelecer um prazo de maturidade inferior a um ano da data da concessão das Opções. Contudo, o prazo máximo para seu exercício será de um ano, contado a partir do dia em que as Opções tenham se tornado maduras, sob pena de decadência do direito ao referido exercício. O número total de ações destinadas ao Programa não poderá ultrapassar o limite máximo de 3% do total de ações de nossa emissão, não considerando o capital autorizado em nosso Estatuto Social.

As Opções para aquisição das nossas ações ordinárias são pessoais e intransferíveis, não podendo ser cedidas, transferidas ou de qualquer forma alienadas. A Opção poderá ser exercida conforme preço a ser determinado pelo nosso Conselho de Administração, respeitado o preço mínimo de 80% e o máximo de 100% do valor de mercado das ações ordinárias de emissão da Companhia, calculado pela média simples do preço das ações nos 20 pregões da BM&FBOVESPA imediatamente anteriores à data de outorga das Opções ou, no caso de não ser possível a determinação do valor de mercado das ações, o preço será, no mínimo, igual ao valor patrimonial das ações com base no último balanço patrimonial trimestral levantado pela Companhia. O preço ajustado será atualizado pelo IPCA do IBGE até a data do efetivo exercício das Opções e caso haja a extinção do IPCA, o Conselho de Administração elegerá outro índice que venha a substituí-lo e que reflita a real inflação do período.

As Opções poderão ser extintas ou terem seus prazos e condições de exercício modificados nas hipóteses de desligamento, por demissão ou rescisão do contrato de prestação de serviços, renúncia ou destituição do cargo, aposentadoria, invalidez ou falecimento do seu respectivo titular e no caso de certos eventos societários, tais como mudança de controle, incorporação, cisão, entre outros.

No caso de exercício da Opção, nosso Conselho de Administração deverá aprovar a emissão de novas ações, dentro do limite do capital autorizado ou, desde que previamente autorizado pela CVM, autorizar a alienação de ações mantidas em tesouraria. Caso o exercício da Opção ocorra por meio da emissão de novas ações, haverá aumento do nosso capital social e os nossos acionistas não terão direito de preferência para a subscrição de tais ações, conforme previsto na Lei das Sociedades por Ações e em nosso Estatuto Social, tendo, portanto, suas respectivas participações diluídas em nosso capital social.

As ações adquiridas em razão do exercício de Opção nos termos do Programa manterão todos os direitos pertinentes à sua espécie. Entretanto, nenhum Beneficiário terá quaisquer dos direitos e privilégios de nosso acionista até que a sua opção seja devidamente exercida, nos termos do Plano e do respectivo contrato de opção.

Até a data deste Prospecto e no âmbito do Programa, a Companhia, em Reunião do Conselho de Administração realizada em 1º de março de 2010, aprovou Plano de Opção de Compra ou Subscrição de Ações e outorgou opções de compra de 122.242 ações, as quais poderão ser exercidas por cada outorgado na proporção de 10% a cada um dos 10 primeiros aniversários, conforme estabelecido nos respectivos contratos de outorga, a um preço de exercício equivalente a R\$58,33 por ação. Para informações sobre a diluição decorrente do exercício das Opções, veja a seção “Diluição”, na página 90 deste Prospecto.

Com base no modelo de “diluição imediata”, considerando-se a premissa de exercício das Opções com a aquisição da quantidade máxima de ações objeto do Programa, que se refere a uma diluição de 3% do total do nosso capital social em bases totalmente diluídas, e considerando-se a outorga de opções realizada em 1º de março de 2010, teríamos a emissão de 122.242 novas ações ordinárias ao preço unitário de exercício de R\$58,33, totalizando R\$7.130.375,86, e 214.133 novas ações ordinárias ao preço unitário de exercício de R\$640,00, equivalente ao mínimo de 80% do Preço por Ação de R\$800,00, totalizando R\$137.045.120,00 o preço total de exercício seria de R\$144.175.495,86. Sem considerar as Ações Suplementares, o valor do nosso patrimônio líquido, de acordo com as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, em 31 de dezembro de 2009, seria de R\$2.550,3 bilhões ou R\$220,82 por ação ordinária de nossa emissão, resultando, portanto, em um aumento imediato do valor patrimonial contábil por ação ordinária de R\$220,37 para os antigos acionistas, e uma diluição imediata do valor patrimonial contábil por ação ordinária de R\$579,63 para os novos acionistas. Adicionalmente, o exercício integral das Opções com a aquisição da quantidade máxima de ações objeto do Programa resultaria em um custo de oportunidade para a Companhia de R\$124.924.504,14, valor este que representa o montante que deixaria de ser integralizado pelos outorgados em razão da diferença entre o Preço por ação de R\$800,00 e o preço de exercício das Opções em questão.

Quando da sua outorga, as Opções serão valoradas com base no seu justo valor e reconhecidas como despesas em contrapartida da reserva de capital no patrimônio líquido à medida em que o período de prestação de serviços seja cumprido. Além disso, o exercício das respectivas Opções terá efeito sobre o índice “lucro por ação”, que diminuirá uma vez que o número de ações da Companhia será aumentado.

Adicionalmente, de forma a aumentar o incentivo aos principais executivos da Companhia e motivá-los a alcançar resultados de longo prazo para a Companhia, nosso Acionista Controlador outorgou opções em favor de todos os diretores para compra de ações da OSX, de sua titularidade.

Nosso Acionista Controlador outorgou opções de compra de ações de emissão da Companhia em favor dos nossos diretores, para que os mesmos adquiram, globalmente, até 3,5% das ações de emissão da Companhia de que nosso Acionista Controlador é titular. As opções outorgadas a esses profissionais podem ser exercidas na proporção de 10% a cada um dos dez primeiros aniversários, conforme estabelecido nos respectivos contratos de outorga, sendo que os beneficiários da opção estarão sujeitos às restrições de venda descritas na seção “Informações sobre a Oferta” na página 32 deste Prospecto, estando sujeitos, ainda, a uma restrição adicional de venda pelo prazo de 36 meses após a conclusão da Oferta, salvo autorização expressa de nosso Acionista Controlador. Neste sentido, os beneficiários destas opções, considerando o Preço por Ação de R\$800,00, possuirão opções de compra de ações no valor total de R\$228.185.600,00.

Essas opções concedidas pelo nosso Acionista Controlador representam parte da remuneração dos nossos principais administradores e diretores executivos pelo período de dez anos seguintes à presente Oferta, e não criam quaisquer custos ou diluição aos acionistas minoritários da Companhia. Além disso, estas opções outorgadas não resultarão em diluição dos demais investidores em nossas Ações.

A tabela abaixo mostra, para os períodos indicados, a remuneração dos nossos Conselheiros e Diretores:

	Exercício social a ser encerrado em 31 de dezembro de 2010				
	Remuneração			Outorga de Opções ⁽²⁾	
	Fixa	Variável	Total	Saldo das Opções	Preço médio de exercício
Conselho de Administração ⁽¹⁾	540.000	–	540.000	1.277.744,00	235,52
Diretores.....	5.023.000	–	5.023.000	211.548.017,44	58,33
Total	5.563.000	–	5.563.000	212.825.761,44	–

⁽¹⁾ Os valores da coluna “outorga de opções” são estimados, uma vez que, tais opções não foram outorgadas aos Conselheiros até a data deste Prospecto.

⁽²⁾ O saldo das opções indicado acima contempla a quantidade total das opções que poderá ser exercida em 10 anos.

	Exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009				
	Remuneração			Outorga de Opções	
	Fixa	Variável	Total	Saldo das Opções	Preço médio de exercício (em R\$)
Conselho de Administração	-	-	-	-	-
Diretores.....	503.047	-	503.047	-	-
Total	503.047	-	503.047	-	-

Não houve remuneração paga a membros do Conselho de Administração ou da Diretoria da Companhia nos exercícios encerrados em 31 de dezembro de 2007 e 2008.

Contratos e outras Obrigações Relevantes entre Nós e Nossos Conselheiros e Diretores

Na data deste Prospecto, além dos contratos de trabalho e dos contratos relacionados ao programa de opção de compra de ações, não existem contratos comerciais firmados entre nós e nossos conselheiros e/ou diretores.

Relação Familiar entre Nossos Administradores, bem como entre Nossos Administradores e Acionista Controlador

Eliezer Batista da Silva, Vice Presidente do nosso Conselho de Administração, é pai do Sr. Eike Fuhrken Batista, Presidente do nosso Conselho de Administração.

Na data deste Prospecto, não existe qualquer outra relação familiar entre nossos Administradores, bem como entre nossos Administradores e nosso Acionista Controlador.

Processos Judiciais ou Administrativos Envolvendo Nossos Administradores

Na data deste Prospecto, não há nenhum processo relevante em curso ou potencial em que nossos administradores sejam parte, decorrentes de práticas adotadas pela Companhia.

PRINCIPAIS ACIONISTAS

Na data deste Prospecto, o nosso capital social é composto exclusivamente de ações ordinárias. Para informações adicionais, veja a seção “Descrição do Capital Social e Outras Informações – Capital Social”.

A tabela a seguir contém informações sobre a quantidade de ações de nossa emissão detidas por nossos principais acionistas, que são titulares, individualmente, de 5% ou mais do nosso capital, na data deste Prospecto e após a conclusão da Oferta, sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares.

Acionistas	Antes da Oferta		Após a Oferta	
	Ações	(%)	Ações	(%)
Centennial Asset Mining Fund LLC ⁽¹⁾	6.157.190	75,55	6.857.190 ⁽³⁾	61,16 ⁽³⁾
EBX Investimentos Ltda. ⁽²⁾	1.992.301	24,45	1.992.301	17,77
Ações em Tesouraria.....	0	0,00	0	0,00
Administradores.....	9	0,00	9	0,00
Outros.....	0	0,00	2.363.000	21,07
Total	8.149.500	100,00	11.212.500	100,00

⁽¹⁾ O Sr. Eike Fuhrken Batista detém indiretamente 100% de participação na CAMF.

⁽²⁾ O Sr. Eike Fuhrken Batista detém diretamente 99,99% de participação na EBX Investimentos.

⁽³⁾ Incluem as 700.000 ações, equivalentes a 6,24% do total do capital social da Companhia, subscritas pelo Sr. Eike Fuhrken Batista, por meio da CAMF, dentro do limite de participação de Pessoas Vinculadas na Oferta.

Eike Fuhrken Batista

O Sr. Eike Fuhrken Batista é o fundador e principal executivo do Grupo EBX, e Presidente do Conselho de Administração da nossa Companhia. Nosso Acionista Controlador detém 100% da CAMF e 99,9% da EBX Investimentos Ltda., companhias controladoras diretas da Companhia que possuem, em conjunto, 8.149.491 ações de emissão da Companhia, ou 99,99% de seu capital social. Para informações adicionais, veja a seção “Descrição do Capital Social”, nas páginas 194 deste Prospecto.

Centennial Asset Mining Fund LLC

A Centennial Asset Mining Fund LLC é uma sociedade de responsabilidade limitada (*limited liability Company*) constituída sob as leis do Estado de Nevada, nos Estados Unidos, e que detém 75,55% de participação em nosso capital social.

EBX Investimentos Ltda.

A EBX Investimentos Ltda. é uma sociedade empresária de responsabilidade limitada constituída sob as leis do Brasil e que detém diretamente 24,45% de participação em nosso capital social.

Acordo de Acionistas

Não há acordos de acionistas registrados junto à Companhia.

Alterações Relevantes Recentes da Participação de Membros do Grupo de Controle

Não ocorreram alterações relevantes na participação de membros do nosso grupo de controle nos últimos dois exercícios sociais.

OPERAÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

Acordo de Cooperação Estratégica com a OGX

Em 25 de janeiro de 2010, celebramos um Acordo Preliminar de Cooperação Estratégica com a OGX, conforme aprovado pelos Conselhos de Administração da OSX e da OGX. Os termos e condições estabelecidos em tal acordo preliminar foram posteriormente consolidados e detalhados através do Acordo de Cooperação Estratégica firmado em 26 de fevereiro de 2010 (“Acordo OGX”). O Acordo OGX tem por objeto estabelecer os termos e condições da cooperação estratégica entre a OGX e nossa Companhia e controladas, para o fornecimento e operação de Unidades de E&P que a OGX venha a requerer em suas atuais ou futuras necessidades.

O Acordo OGX, em linhas gerais, (i) determina um direito de prioridade recíproco, (ii) estabelece as bases contratuais e financeiras para os futuros Contratos de Construção a serem contratados sob esta prioridade, (iii) informa as condições contratuais e financeiras para os futuros contratos de afretamento, e (iv) funda os parâmetros, também contratuais e financeiros, para futuras prestações de serviços, pela OSX, relacionadas às Unidades de E&P requeridas pela OGX, aspectos esses que passamos a descrever a seguir.

Direito de Prioridade Recíproco

O Acordo OGX estabelece um direito de prioridade recíproco para o afretamento, construção e operação de Unidades de E&P à OGX sempre que: (i) a OGX pretender contratar uma Unidade de E&P e nossa Companhia, atuando através de suas controladas, tiver condições de fornecê-la; e/ou (ii) nossa Companhia, através de suas controladas, tenha qualquer Unidade de E&P disponível para contratação ou capacidade para construção de novas Unidades de E&P.

O direito de prioridade previsto no Acordo OGX não será aplicável caso: (i) a Companhia, através de suas controladas, não consiga se comprometer a entregar a Unidade de E&P no prazo necessário; (ii) os preços por nós praticados excedam substancialmente os preços praticados no mercado para o afretamento de Unidades de E&P similares, respeitando-se o requisito mínimo de conteúdo local; e (iii) nossa Companhia, através de suas controladas, não tenha acesso a determinada tecnologia necessária para a OGX. A OGX terá ainda o direito de não concluir a contratação de uma Unidade de E&P caso entenda que a operação da Unidade de E&P em questão, ao seu aluguel estimado, não seja comercialmente viável, hipótese em que a OGX estará impedida de contratar o afretamento e operação de Unidade de E&P similar com terceiros e deverá reembolsar a Companhia e suas controladas pelos custos e despesas até então incorridos com tal Unidade de E&P.

Nossa Companhia e suas controladas poderão contratar livremente com terceiros no caso de a OGX não se manifestar ou não exercer seu direito de prioridade para a contratação de nossas Unidades de E&P ou capacidade em nosso estaleiro nos prazos previstos no Acordo OGX.

Para cada Unidade de E&P contratada à OGX, além de outros instrumentos que sejam necessários para a operação, até três contratos poderão ser celebrados, quais sejam: (i) Contrato de Construção das Unidades de E&P; (ii) Contrato de Afretamento (Charter) das Unidades de E&P já construídas; e (iii) Contrato de Serviços, para fornecimento de serviços de O&M para as Unidades de E&P.

Bases para os Futuros Contratos de Construção

Os contratos de construção futuros serão celebrados entre a OSX Estaleiros e a OSX Leasing, atuando através de uma subsidiária especialmente constituída para tal fim, com a interveniência da OGX. Tal contrato deverá estabelecer o requisito mínimo de conteúdo local específico para a unidade em questão e o seu respectivo preço será determinado através de um procedimento de *open book*, visando a assegurar à OSX Estaleiros uma remuneração-alvo na faixa de 15%. Consoante as disposições acordadas no Acordo OGX, os custos a serem incorridos pela OSX Estaleiros serão quantificados uma vez finalizados todos os estudos de engenharia necessários para unidade em questão, com base em ofertas firmes obtidas durante processo de *procurement* dos componentes a serem utilizados na construção da unidade. A tais custos será então adicionada uma provisão de contingências de 5%, convertendo-se tal resultado em um preço base através da aplicação de uma margem de retorno de 1/0,85. Tal preço base poderá, ainda, ser posteriormente ajustado caso, após sua determinação, venham a ser apuradas variações nos custos efetivamente incorridos pela OSX Estaleiros para a construção da Unidade de E&P em questão, seja em decorrência (i) de aumento ou redução nos preços dos componentes utilizados em tal construção; (ii) da utilização de uma quantidade de componentes maior do que a originalmente estimada, gerando um aumento de custos superior ao valor da provisão de contingências anteriormente referida, ou (iii) custos adicionais decorrentes de eventos de força maior.

Bases para os Futuros Contratos de Afretamento (Charter)

O Acordo OGX também estabelece as bases para os futuros contratos de afretamento contratados sob o direito de preferência de que goza a OSX.

Estes contratos serão celebrados pela subsidiária da OSX Leasing que for a proprietária da Unidade de E&P a ser afretada e a OGX. Tal contratação será feita na modalidade *bareboat* (simples disponibilização da unidade, sem prestação de serviços adicionais). O valor do aluguel diário será estabelecido de modo a assegurar à respectiva proprietária um retorno-alvo sobre o capital próprio alavancado de 15%, levando em conta todos os custos incorridos por tal proprietária relativamente à unidade em questão (incluindo custos com seguros e impostos, dentre outros). Consoante o Acordo OGX, os valores anualizados do aluguel diário (com base em ano de 365 dias) poderão sofrer uma redução de até 35 dias, em função do nível de disponibilidade operacional da unidade. Os prazos de tais contratos de afretamento poderão variar conforme o tipo de Unidade de E&P a que se destinem, conforme venha a ser acordado entre as partes, tendo sido firmado no Acordo OGX o princípio de que tais prazos serão de (i) 20 anos para FPSOs e (ii) 25 anos para WHPs e TLWPs.

Bases para os Futuros Contratos de Serviços

Estes contratos serão celebrados pela OSX Serviços e a OGX, na condição de afretadora da Unidade de E&P correspondente e, terá prazo de vigência vinculado ao do contrato de afretamento. O preço e as condições de tal contrato serão estabelecidos seguindo as seguintes premissas:

- (i) antes do início das operações, a OSX Serviços e a OGX acordarão quanto aos procedimentos operacionais aplicáveis e seus custos (homem-hora, softwares, seguros, custos de *hedge*, mobilização, manutenção, treinamento, comissionamento, tributos, dentre outros); e
- (ii) em conformidade com a eficiência operacional obtida pela OSX Serviços no mês anterior, uma margem alvo que poderá variar entre 0% a 10% sobre o custo mensal deverá ser paga pela OGX.

Modelos Contratuais

Para determinar as bases contratuais acima descritas, o Acordo OGX apresenta três contratos modelo para a construção, afretamento ou serviços relacionados às futuras unidades, quais sejam: (i) Contrato de Construção das Unidades de E&P; (ii) Contrato de Afretamento das Unidades de E&P já construídas; e (iii) Contrato de Serviços, para fornecimento de serviços de O&M para as Unidades de E&P.

Cláusulas Especiais aplicáveis ao FPSO OSX-1

O Acordo OGX também determinou as bases para o afretamento do FPSO OSX-1, que já foi objeto de contratação em separado. Para maiores informações, vide “Contrato de Afretamento do OSX-1 (*Bare boat Charter Agreement*)”.

Quanto ao contrato de serviços, o Acordo OGX estabelece que os mesmos procedimentos e premissas a serem observados para a determinação da remuneração para o Contrato de Serviços acima descritos deverão ser aplicados para o contrato de operação da OSX-1.

Prazo do Acordo OGX

O Acordo OGX será válido a partir da data de sua assinatura e até o final do prazo do último contrato de concessão celebrado pela OGX, ressalvada a hipótese de rescisão em caso de inadimplemento relevante de qualquer das partes e que não seja remediado no prazo de três meses a contar da data de tal inadimplemento.

Contrato de Afretamento do OSX-1 (Bare boat Charter Agreement)

Em 26 de fevereiro de 2010, a OSX 1 BV firmou um Contrato de Afretamento com a OGX para o afretamento do OSX 1, no qual a Companhia e a OSX Leasing Group BV são partes intervenientes (“Contrato de Afretamento”).

O Contrato de Afretamento tem vigência de 20 anos a contar da data da finalização das obras de customização do OSX 1, com vistas a adequá-lo às características da área de concessão da OGX em que tal unidade será utilizada.

O Contrato de Afretamento é celebrado na modalidade *bareboat*, pelo que a OSX 1 BV se obriga apenas a disponibilizar o OSX 1 à OGX, a quem incumbe responsabilidade integral pela retirada do OSX 1, sua operação e conservação durante o período do afretamento e devolução à OSX 1 BV ao final do termo contratual. Conforme previsto no Contrato de Afretamento e consoante as disposições do Acordo OGX, a operação e manutenção do OSX 1 serão contratadas pela OGX junto à OSX Serviços.

O Contrato de Afretamento será remunerado por alugueis pagos em bases mensais pela OGX à OSX 1 BV, sendo o aluguel médio diário devido durante o período do afretamento equivalente, em média, a US\$263,000, reajustado de acordo com índice inflacionário do setor. Sem prejuízo de tal valor médio, o Contrato de Afretamento prevê valores diários de aluguel variáveis durante o período do afretamento, com vistas a adequar o fluxo de recebimentos da OSX 1 BV aos pagamentos de financiamento e demais obrigações da OSX 1 BV. Poderão ainda ser cobrados alugueis suplementares caso a OSX 1 BV comprove ter incorrido em gastos, despesas e indenizações adicionais, especialmente com relação a partes e peças de reposição, conforme venha a ser acordado entre as partes.

Em linha com o que prevê o Acordo OGX, caso seja verificada uma ineficiência operacional do OSX 1 em nível inferior a 97% durante qualquer período de vigência do Contrato de Afretamento, consoante os procedimentos acordados no âmbito do Acordo OGX, a Companhia ou a OSX Leasing Group BV poderão ser chamadas a pagar parte dos alugueis de maneira a compensar tal ineficiência operacional do OSX 1. Sem prejuízo de tal possibilidade, a OGX permanecerá responsável pelo pagamento integral dos alugueis, caso tal pagamento alternativo não seja efetuado até o respectivo vencimento mensal.

A OGX tem direitos limitados de rescisão do Contrato de Afretamento, tais como nos casos de perda total da unidade, a atividade desenvolvida se tornar ilegal, aumento excessivo da carga tributária, ou incidentes ambientais em que a OSX 1 BV ou seus acionistas forem tidos como culpados. Nestas hipóteses, a OGX poderá rescindir o Contrato de Afretamento mediante notificação escrita e pagamento do valor de rescisão (alugueis e alugueis suplementares devidos à data, acrescidos do valor de financiamento da unidade ainda não liquidado pela OSX 1 BV).

Poderá a OSX 1 BV, ainda, rescindir o Contrato de Afretamento por inadimplementos contratuais, como, por exemplo, falta de pagamento, falta de seguro, quebra das obrigações de seguro, quebra de obrigações contratuais, envolvimento em procedimentos de insolvência, *cross default*, litígios judiciais de provável efeito adverso, entre outros. Em qualquer dos casos de rescisão automática, a OSX 1 BV poderá tomar as medidas legais cabíveis contra a OGX para reaver as perdas e danos decorrentes da rescisão do Contrato de Afretamento.

O Contrato de Afretamento é regido por Lei Inglesa, e eventuais controvérsias serão julgadas por via arbitral.

Compromisso Firme de Subscrição de Nossos Acionistas Controladores

Em 16 de março de 2010, nossos acionistas controladores, CAMF e EBX Investimentos, assinaram, com a nossa Companhia, Instrumento Particular de Outorga de Opção de Subscrição de Ações e Outras Avenças (“Compromisso Firme de Subscrição”), pelo qual, concederam à nossa Companhia, em caráter irrevogável e irretratável, uma opção para que, a partir de 24 de março de 2010 e até 23 de março de 2013, possamos exigir que os acionistas controladores subscrevam novas ações até um limite máximo de US\$1,0 bilhão, ao Preço da Opção (conforme abaixo definido), por meio de aumento de capital privado a ser realizado em conformidade com os artigos 170 e seguintes da Lei das Sociedades por Ações, respeitado o direito de preferência dos demais acionistas da Companhia em tal data, para a realização do nosso plano de negócios, desde que seja verificada a necessidade de capital adicional pela nossa Companhia para a realização de nosso plano de negócios e a ausência de alternativas para esta captação junto aos mercados (determinação esta que será realizada pela maioria dos membros independentes do nosso Conselho de Administração da Companhia).

A opção acima descrita deverá ser exercida por nós mediante deliberação da maioria dos membros independentes do nosso Conselho de Administração.

O preço por ação objeto a ser subscrita pelos acionistas controladores, como resultado do exercício da opção, deverá ser equivalente ao preço por ação apurado na Oferta, corrigido pelo IGP-M desde a data de liquidação da Oferta até a data da deliberação societária que autorizar o aumento de capital da Companhia (“Preço da Opção”). Caso o preço por ação determinado pelo nosso Conselho de Administração para o aumento de capital nos termos do artigo 170 da Lei no. 6.404/76 seja superior ao Preço da Opção, nossos acionistas controladores não estarão obrigados a subscrever as ações no respectivo aumento de capital por preço superior ao Preço da Opção.

Neste sentido, ressaltamos que o artigo 170 da Lei das Sociedades por Ações não permite a fixação de preço por ação em aumento de capital social que promova a diluição injustificada da participação detida pelos antigos acionistas, sendo que tal preço deve ser definido em conformidade com os critérios de fixação de preço por ação estabelecidos no referido dispositivo legal, quais sejam, (i) a perspectiva de rentabilidade da Companhia, (ii) o valor do patrimônio líquido por ação, e (iii) a cotação das ações da Companhia na BM&FBOVESPA, admitido ágio ou deságio em função das condições do mercado, que devem ser considerados alternativa ou conjuntamente. Desta forma, em atendimento as disposições da Lei no. 6.404/76, esclarecemos que a subscrição de ações de nossa emissão por nossos acionistas controladores no âmbito do Compromisso Firme de Subscrição somente ocorrerá se o preço por ação determinado pelo nosso Conselho de Administração para o aumento de capital nos termos do artigo 170 da Lei no. 6.404/76, conforme alterada, for igual ou inferior ao Preço da Opção. Ressaltamos, ainda, que no caso do preço por ação determinado pelo nosso Conselho de Administração para o aumento de capital ser inferior ao Preço da Opção, nossos acionistas controladores subscreverão as ações de nossa emissão ao Preço da Opção.

Contrato de Compartilhamento de Custos

Em janeiro de 2010, celebramos um contrato de compartilhamento de recursos e serviços administrativos com o Grupo EBX, por meio do qual o Grupo EBX irá nos prestar os seguintes serviços: administração de caixa e administração financeira, serviços legais, seguro, auditorias internas, administração de risco integrado, tecnologia da informação, serviços de segurança e saúde ambiental e ocupacional e outros serviços administrativos e relativos à administração.

Ademais, mensalmente, a EBX efetuará medição e calculará o valor das atividades sujeitas aos custos compartilhados efetivamente utilizados pela Companhia, com base em folhas de tempo, e emitirá, para fins de cobrança, no prazo de trinta (30) dias contados do final do mês anterior, uma nota de débito para a Companhia. Caberá à Companhia alocar entre suas controladas, com base nas folhas de tempo, o valor dos custos mensais compartilhados.

Cessão de Direitos Imobiliários

Em 16 de dezembro de 2009, REX SUL Empreendimentos Ltda. celebrou com OSX Estaleiros escritura pública cujo objeto é a cessão pela REX SUL para a OSX Estaleiros dos direitos aquisitivos referentes aos seguintes imóveis localizados em Biguaçu: (i) terreno de 209.515,59 m², fruto de uma área maior, representada pela matrícula 18.069 do Registro de Imóveis de Biguaçu; (ii) terreno de 160.000 m², também fruto de uma área maior, representada pela matrícula 14.703 do Registro de Imóveis de Biguaçu; (iii) terreno de 43.750 m², representado pela matrícula 18.068 do Registro de Imóveis de Biguaçu; e (iv) terreno de 27.552 m², representado pela matrícula 18.067 do Registro de Imóveis de Biguaçu. A cessão de direitos foi celebrada pelo valor de R\$2.512.659,00, pago por meio da entrega de nota promissória emitida pela OSX Estaleiros em caráter *pro soluto*.

Mútuos *Intercompany*

Em 30 de dezembro de 2009, a OSX GmbH celebrou contrato de mútuo com a OSX Leasing no valor de US\$9,0 milhões, a uma taxa de juros de LIBOR + 1,25% ao ano. Posteriormente, os recursos foram aportados por meio de contribuição de capital pela OSX Leasing à OSX 1 BV.

Em 15 de janeiro de 2010, a OSX GmbH celebrou contrato de mútuo com a OSX Leasing no valor de US\$42,9 milhões, a uma taxa de juros de LIBOR + 1,25% ao ano. Posteriormente, os recursos foram aportados por meio de contribuição de capital pela OSX Leasing à OSX 1 BV.

Em 5 de março de 2010, a OSX GmbH celebrou contrato de mútuo com a OSX Leasing no valor de US\$40.000,00, a uma taxa de juros de LIBOR + 1,25% ao ano.

INFORMAÇÕES SOBRE O MERCADO E OS VALORES MOBILIÁRIOS EMITIDOS

Visão Geral

Atualmente, não existe um mercado de negociação para as nossas Ações. Dessa forma, não podemos oferecer qualquer garantia de que um mercado líquido e ativo para as nossas Ações se desenvolverá, nem que, após a Oferta, as nossas Ações serão negociadas no mercado por um preço igual ou superior ao preço estabelecido para esta Oferta. As nossas Ações foram aprovadas para listagem e negociação na BM&FBOVESPA sob o código “OSXB3”.

Pelo período de 18 meses a partir do início da negociação das nossas Ações na BM&FBOVESPA, as Ações apenas serão negociadas em lotes de 100 Ações, ou R\$80.000,00, com base no Preço por ação de R\$800,00.

Na data deste Prospecto, além de nossas Ações, não tínhamos nenhum outro valor mobiliário emitido.

Celebramos com a BM&FBOVESPA, em 26 de fevereiro de 2010, o Contrato de Participação no Novo Mercado, por meio do qual nós, os nossos administradores e o Acionista Controlador concordamos e nos comprometemos a observar todas as exigências relativas às práticas de governança corporativa diferenciadas, estabelecidas pela BM&FBOVESPA, com o objetivo de atender aos requisitos necessários para a listagem das nossas Ações no Novo Mercado.

Negociação na BM&FBOVESPA

A negociação na BM&FBOVESPA só pode ser realizada por instituições intermediárias. As negociações ocorrem das 10 horas às 17 horas, ou entre 11 horas e 18 horas durante o período de horário de verão no Brasil. A BM&FBOVESPA também permite negociações das 17h45min às 19 horas, ou das 18h45min às 19h30min durante o período de horário de verão no Brasil, em um horário diferenciado de negociação denominado *after market*. As negociações no *after market* estão sujeitas a limites regulatórios sobre volatilidade de preços e sobre o volume de ações negociadas pelos investidores.

Quando acionistas negociam ações na BM&FBOVESPA, a liquidação acontece três dias úteis após a data da negociação, sem correção monetária do preço de compra. O vendedor deve entregar as ações à BM&FBOVESPA na manhã do terceiro dia útil após a data da negociação. A entrega e o pagamento das ações são realizados por meio das instalações da BM&FBOVESPA.

A fim de manter um melhor controle sobre a oscilação do Índice BOVESPA, a BM&FBOVESPA adotou um sistema *circuit breaker* de acordo com o qual a sessão de negociação é suspensa por um período de 30 minutos ou uma hora sempre que o Índice BOVESPA cair abaixo dos limites de 10% ou 15%, respectivamente, com relação ao índice de fechamento da sessão de negociação anterior.

Regulação do Mercado Brasileiro de Valores Mobiliários

O mercado brasileiro de valores mobiliários é regulado pela CVM e sua competência inclui a regulamentação das bolsas de valores e mercado de balcão, bem como pelo Banco Central, que tem, entre outros poderes, a autoridade para licenciar corretoras de valores e para regular investimentos estrangeiros e operações de câmbio. Estes regulamentos, entre outros, determinam os requisitos de divulgação de informações aplicáveis a emissoras de valores mobiliários publicamente negociados, as sanções penais por negociação de ações utilizando informação privilegiada e manipulação de preço, e a proteção de acionistas minoritários. Tais leis e regras também regulam o licenciamento e supervisão das corretoras de valores e a governança das bolsas de valores brasileiras. Em 25 de janeiro de 2006, foi criado o Coremec (Comitê de Regulação e Fiscalização dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros, de Previdência e Capitalização), ente responsável por coordenar os órgãos públicos federais que fiscalizam e regulam as atividades dos Mercados Financeiro, de Capitais, de Seguros e de Previdência e Capitalização.

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, uma companhia pode ser aberta (e listada) ou fechada (e não listada). Todas as companhias listadas estão registradas na CVM e ficam sujeitas a obrigações de divulgação periódica de informações e de divulgação de quaisquer atos ou fatos relevantes. Uma companhia registrada na CVM pode negociar seus valores mobiliários na BM&FBOVESPA ou no mercado de balcão brasileiro. Ações de companhias listadas na BM&FBOVESPA não podem ser negociadas simultaneamente nos mercados de balcão brasileiros. As ações de uma companhia listada também podem ser negociadas fora de bolsa, observadas as diversas limitações impostas a este tipo de negociação. Para ser listada na BM&FBOVESPA, uma companhia deve requerer o registro à BM&FBOVESPA e à CVM.

A negociação de valores mobiliários na BM&FBOVESPA pode ser interrompida mediante solicitação de uma companhia antes da publicação de fato relevante. A negociação também pode ser suspensa por iniciativa da BM&FBOVESPA ou da CVM, com base em, ou devido a, entre outros motivos, indícios de que a companhia tenha fornecido informações inadequadas com relação a um fato relevante ou respostas inadequadas a questionamentos feitos pela CVM ou pela BM&FBOVESPA.

DESCRIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL

Descrevemos abaixo algumas disposições do nosso Estatuto Social, da Lei das Sociedades por Ações e das regras da CVM e da BM&FBOVESPA referentes ao capital social, administração, informações periódicas e eventuais, bem como de outros aspectos corporativos.

Este sumário não é exaustivo com relação a qualquer dos assuntos aqui tratados, descrevendo, em linhas gerais, algumas disposições de nosso Estatuto Social, da Lei das Sociedades por Ações, das regras da CVM e do Novo Mercado.

A partir da admissão das nossas Ações à negociação no segmento do Novo Mercado, não poderemos emitir ações ordinárias sem direito de voto, ou com direito de voto restrito. Enquanto estivermos listados no Novo Mercado, não poderemos emitir ações preferenciais. Assim sendo, esta seção não faz referência a quaisquer direitos concedidos a acionistas preferenciais. Ademais, para sairmos do Novo Mercado, teremos que realizar uma OPA. Para informações adicionais, veja a seção “Descrição do Capital Social – Saída do Novo Mercado”, na página 203 deste Prospecto.

Geral

Somos uma sociedade por ações de capital aberto constituída de acordo com as leis do Brasil, cuja sede está localizada na Cidade e Estado do Rio de Janeiro. Nossos atos societários de constituição estão devidamente registrados na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro – JUCERJA, sob o NIRE 33.3.0028401-0, e na CVM sob o n.º 21342.

Celebramos, em 26 de fevereiro de 2010, o Contrato de Participação no Novo Mercado, o qual entrará em vigor a partir da data de publicação do Anúncio de Início, por meio do qual nós, os nossos administradores e o Acionista Controlador nos comprometemos a observar todas as exigências relativas às práticas de governança corporativa diferenciadas, estabelecidas pela BM&FBOVESPA, com o objetivo de atender aos requisitos necessários para a listagem das nossas ações no Novo Mercado. Para informações adicionais, veja a seção “Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa”, na página 211 deste Prospecto.

Capital Social

Na data deste Prospecto, nosso capital social é de R\$63.000.488,00, dividido em 8.149.500 ações ordinárias. Após a realização da Oferta, considerando o Preço por ação de R\$800,00, nosso capital social será de R\$2.513.400.488,00, e será representado por 11.212.500 ações ordinárias, sem considerar o exercício da Opção de Ações Suplementares.

De acordo com o nosso Estatuto Social, por deliberação do Conselho de Administração, o capital social poderá ser aumentado até o limite de R\$10.000.000.000,00, independentemente de reforma estatutária. Os nossos acionistas deverão aprovar em assembleia geral qualquer aumento de capital que exceda o limite do capital autorizado.

De acordo com nosso Estatuto Social e o Regulamento do Novo Mercado, não poderemos emitir ações preferenciais nem partes beneficiárias.

Ações em Tesouraria

Na data deste Prospecto, não mantínhamos ações ordinárias em tesouraria.

Histórico do Capital Social

Segue abaixo o histórico do nosso capital social:

<u>Data</u>	<u>Ato Societário</u>	<u>Valor do Aumento</u>	<u>Capital Social Final</u>	<u>Ações emitidas</u>
27.06.2008	RCA	R\$2.678.571,00	R\$2.698.805,00	2.678.571
24.07.2008	RCA	R\$24.451.000,00	R\$27.208.805,00	24.451.000
25.11.2009	AGE	R\$18.401.683,00	R\$45.610.488,00	18.401.683
28.12.2009	AGE	R\$17.390.000,00	R\$63.000.488,00	17.390.000

Adicionalmente, em Assembléia Geral Extraordinária da Companhia realizada em 1º de março de 2010, foi aprovado o grupamento das ações ordinárias de sua emissão, à razão de 7,73059549665624:1, sendo mantido o valor do capital social. Em decorrência do grupamento aprovado, o capital social da Companhia passou a ser composto por 8.149.500 ações ordinárias.

Objeto Social

Nosso objeto social, nos termos do artigo 3º do nosso Estatuto Social, consiste em participar direta ou indiretamente no capital social de outras sociedades, nacionais ou estrangeiras, constituídas sob qualquer tipo societário, cujo objeto social inclua a indústria naval, a locação de equipamentos marítimos e/ou a prestação de serviços de consultoria e/ou operacionais destinados a indústria de óleo e gás.

Direitos Conferidos pelas Ações

O nosso capital social é composto por uma única classe de ações ordinárias. Cada ação ordinária confere ao seu titular direito a um voto em todas as Assembleias Gerais Ordinárias e Extraordinárias. De acordo com nosso Estatuto Social e com o contrato que firmamos com a BM&FBOVESPA para a listagem de nossas ações no Novo Mercado, não podemos emitir ações sem direito a voto ou com direitos de voto restritos. Enquanto nossas ações estiverem listadas no Novo Mercado, não poderemos emitir ações preferenciais.

De acordo com o nosso Estatuto Social e com a Lei das Sociedades por Ações, é conferido aos titulares das nossas ações ordinárias o direito ao recebimento de dividendos ou outras distribuições realizadas relativamente às ações ordinárias na proporção de suas participações no nosso capital social. Para informações adicionais a respeito do pagamento de dividendos e outras distribuições com relação às nossas ações ordinárias, veja o item “Alocação do Lucro Líquido e Distribuição de Dividendos” abaixo.

Adicionalmente, no caso de liquidação da nossa Companhia, nossos acionistas receberão os pagamentos relativos ao remanescente do nosso capital social, na proporção da sua participação no nosso capital social. Exceto conforme descrito no item “Direito de Preferência” desta seção, os acionistas têm direito de preferência na subscrição de novas ações emitidas pela Companhia, conforme direito conferido pela Lei das Sociedades por Ações, mas não estão obrigados a subscrever futuros aumentos de capital em nossa Companhia.

De acordo com as regras do Novo Mercado, nossas ações ordinárias possuem direito de venda conjunta (*tag along*), que possibilitam aos nossos acionistas, na hipótese de alienação de nosso controle, receber por suas ações 100% do valor pago pelas ações do acionista controlador alienante.

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, nem o nosso Estatuto Social e tampouco as deliberações adotadas pelos nossos acionistas em Assembleias Gerais, podem privar os nossos acionistas dos seguintes direitos:

- direito a participar na distribuição dos lucros;
- direito a participar, na proporção da sua participação no capital social, na distribuição de quaisquer ativos remanescentes na hipótese de nossa liquidação;
- direito de preferência na subscrição de ações, debêntures conversíveis em ações ou bônus de subscrição, exceto em determinadas circunstâncias previstas na Lei das Sociedades por Ações, descritas no item “Direito de Preferência” desta seção;

- direito de fiscalizar, na forma prevista na Lei das Sociedades por Ações, a gestão dos negócios sociais; e
- direito de retirar-se da Companhia nos casos previstos na Lei das Sociedades por Ações, descritos no item “Direito de Retirada” desta seção.

Assembleias Gerais

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, nas assembleias gerais regularmente convocadas e instaladas, nossos acionistas estão autorizados a decidir todos os negócios relativos ao nosso objeto e tomar todas as deliberações que julgarem convenientes à defesa de nossos interesses e desenvolvimento dos nossos negócios.

Compete exclusivamente aos nossos acionistas, na Assembleia Geral Ordinária, a qual deverá ocorrer em até 120 dias do fim do exercício fiscal anterior, aprovar as demonstrações financeiras, deliberar sobre a destinação do lucro líquido e a distribuição de dividendos relativos ao exercício social imediatamente anterior, bem como eleger membros do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal (quando sua instalação houver sido solicitada, nos termos da legislação aplicável).

As Assembleias Gerais Extraordinárias podem ser realizadas concomitantemente com Assembleias Gerais Ordinárias e a qualquer tempo ao longo do ano.

Sem prejuízo de outras matérias de sua competência, compete aos nossos acionistas decidir, exclusivamente em Assembleias Gerais, as seguintes matérias:

- reforma do nosso Estatuto Social;
- eleição ou destituição, a qualquer tempo, dos membros do nosso Conselho de Administração e do nosso Conselho Fiscal, exceto conforme estabelecido no artigo 142, § ,II da Lei de Sociedade por Ações;
- fixação da remuneração global dos membros do nosso Conselho de Administração e Diretoria, assim como a remuneração dos membros do Conselho Fiscal, se instalado;
- apreciação anual das contas dos nossos administradores e deliberação sobre as demonstrações financeiras por eles apresentadas;
- autorização da emissão de debêntures, ressalvada a hipótese descrita no artigo 59 da Lei das Sociedades Anônimas;
- suspensão do exercício dos direitos do acionistas que deixar de cumprir obrigação imposta por Lei ou por nosso estatuto social;
- avaliação de bens com que o acionista concorrer para a formação do nosso capital social;
- nossa transformação, fusão, incorporação, cisão, dissolução ou liquidação;
- eleição e destituição de nossos liquidantes, bem como a revisão de seus relatórios e os do conselho fiscal que esteja atuando durante nossa liquidação;
- autorização aos administradores para confessar falência e iniciar procedimentos de recuperação judicial ou extrajudicial;
- deliberação sobre a saída do Novo Mercado e cancelamento do registro de companhia aberta;
- contratação de empresa especializada e independente para a elaboração de laudo de avaliação das nossas ações, em caso da nossa saída do Novo Mercado ou cancelamento de nosso registro de companhia aberta;

- planos para outorga de opção de compra de ações a administradores e empregados da Companhia, com exclusão do direito de preferência dos acionistas;
- aumento do capital social acima do limite autorizado ou retenção do nosso capital social ou de qualquer de nossas subsidiárias;
- emissão, resgate, recompra ou amortização de valores mobiliários da Companhia; e
- transferência, venda, arrendamento, penhor, permuta ou outra alienação de parte substancial dos ativos da Companhia ou de qualquer de suas subsidiárias.

Quorum

Como regra geral, a Lei das Sociedades por Ações prevê que a Assembleia Geral é instalada, em primeira convocação, com a presença de acionistas que detenham, pelo menos, 25% do capital social com direito a voto e, em segunda convocação, com qualquer número de acionistas titulares de ações com direito a voto. Caso os acionistas tenham sido convocados para deliberar sobre a reforma do estatuto social, o quorum de instalação em primeira convocação será de, pelo menos, 2/3 das ações com direito a voto e, em segunda convocação, de qualquer número de acionistas.

Em conformidade com as regras do Novo Mercado da BM&FBOVESPA, se cancelarmos nosso registro de companhia aberta perante a CVM e sairmos do Novo Mercado, nossos acionistas terão o direito de selecionar uma empresa especializada para elaborar um laudo de avaliação das nossas ações. O quorum para a assembleia geral destinada a autorizar tal laudo será de acionistas que representem pelo menos 20% das nossas ações emitidas e em circulação em primeira convocação, e se tal quorum não for alcançado, qualquer percentagem em segunda convocação.

Nossos acionistas podem ser representados na Assembleia Geral por procurador constituído há menos de um ano da data da Assembleia Geral. O procurador deverá ser acionista, administrador da Companhia, advogado ou ainda uma instituição financeira representada por seu administrador.

De modo geral, a aprovação de acionistas representando, no mínimo, a maioria das ações com direito a voto dos acionistas que compareceram pessoalmente ou por meio de procurador a uma assembleia geral, é necessária para a aprovação de qualquer matéria, sendo que os votos em branco e as abstenções não são levados em conta para efeito deste cálculo. No entanto, a aprovação de acionistas que representem metade, no mínimo, das ações com direito a voto é necessária para a adoção das seguintes matérias:

- redução da porcentagem do dividendo obrigatório;
- mudança do nosso objeto social;
- nossa fusão ou incorporação em outra sociedade;
- a incorporação de todas as nossas ações ao patrimônio de outra sociedade;
- participação em um grupo de sociedades, conforme definido na Lei de Sociedades por Ações;
- cessação do estado de liquidação;
- nossa cisão; e
- nossa dissolução.

Local de Realização

Nossas assembleias gerais são realizadas em nossa sede, localizada na Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro. A Lei das Sociedades por Ações permite, contudo, que nossas assembleias gerais sejam realizadas fora de nossa sede, nas hipóteses de força maior, desde que elas sejam realizadas na Cidade do Rio de Janeiro e a respectiva convocação contenha uma indicação expressa e inequívoca do local em que a assembleia geral deverá ocorrer.

Competência para Convocar

Compete ao nosso Conselho de Administração convocar as Assembleias Gerais. Não obstante, nossas Assembleias Gerais também poderão ser convocadas pelas seguintes pessoas ou órgãos:

- por qualquer acionista, quando nosso Conselho de Administração retardar, por mais de 60 dias, a convocação contida em previsão legal ou estatutária;
- por acionistas que representem 5%, no mínimo, do nosso capital social, caso nosso Conselho de Administração deixe de convocar, no prazo de oito dias, uma assembleia solicitada através de pedido que apresente as matérias a serem tratadas e esteja devidamente fundamentado;
- por acionistas que representem 5%, no mínimo, do nosso capital social quando nosso Conselho de Administração não atender, no prazo de oito dias, um pedido de convocação de assembleia que tenha como finalidade a instalação do Conselho Fiscal;
- pelo Conselho Fiscal, se instalado, caso nosso Conselho de Administração retarde por mais de um mês, contado da data estabelecida na lei ou no nosso estatuto, a convocação da Assembleia Geral ordinária, sendo que o Conselho Fiscal poderá também convocar uma Assembleia Geral Extraordinária sempre que ocorrerem motivos graves ou urgentes; e
- pelo presidente do Conselho de Administração em até dois dias contados da determinação da BM&FBOVESPA de que as cotações dos valores mobiliários de nossa emissão sejam divulgadas em separado ou que os valores mobiliários por nós emitidos tenham a negociação suspensa no Novo Mercado em razão do descumprimento de obrigações constantes do Regulamento de Listagem do Novo Mercado. Todos os membros do nosso Conselho de Administração deverão ser substituídos nessa Assembleia Geral.

Convocação

A Lei das Sociedades por Ações exige que todas as nossas Assembleias Gerais sejam convocadas mediante três publicações no Diário Oficial da União ou do Estado em que esteja situada a nossa sede, e em outro jornal de grande circulação. Atualmente, nossas publicações são feitas no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro e no jornal Diário Mercantil do Estado Rio de Janeiro.

O prazo de antecedência da primeira convocação de nossa Assembleia Geral é de, no mínimo, 15 dias e o da segunda convocação, se necessária, de, no mínimo, oito dias. A CVM poderá, todavia, em determinadas circunstâncias e mediante o pedido de qualquer acionista, requerer que a primeira convocação para nossas Assembleias Gerais seja feita em até 30 dias antes da data prevista para a realização da respectiva Assembleia Geral. A CVM poderá ainda, a pedido de qualquer acionista, interromper, por até 15 dias, o curso do prazo de antecedência da convocação da Assembleia Geral Extraordinária, a fim de conhecer e analisar as propostas a serem submetidas à assembleia. O edital de convocação de Assembleia Geral deverá conter, além do local, data e hora da assembleia, a ordem do dia e, no caso de proposta de reforma do nosso Estatuto Social, a indicação da matéria.

Legitimação e Representação

As pessoas presentes à Assembleia Geral deverão comprovar, com até 72 horas de antecedência, a sua qualidade de acionista e sua titularidade das Ações com relação às quais pretendem exercer o direito de voto por meio da apresentação do seu documento de identidade e comprovante expedido pela instituição depositária das Ações.

Nossos acionistas podem ser representados na Assembleia Geral por procurador constituído há menos de um ano da data da Assembleia Geral, que seja nosso acionista, administrador ou advogado, ou, ainda, por uma instituição financeira representada por seu administrador.

Direito de Recesso e Resgate

Direito de Recesso

Qualquer acionista dissidente de determinadas deliberações tomadas em assembleia geral poderá retirar-se da nossa Companhia, mediante o reembolso do valor patrimonial de suas ações. De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, o direito de recesso poderá ser exercido, dentre outros, nos seguintes casos:

- nossa cisão (em situações específicas, conforme descritas abaixo);
- redução do nosso dividendo obrigatório;
- mudança do nosso objeto social;
- nossa fusão ou incorporação em outra sociedade (em situações específicas, conforme descritas abaixo);
- nossa participação em um grupo de sociedades, conforme tal expressão é definida na Lei das Sociedades por Ações;
- incorporação de ações envolvendo nossa Companhia nos termos do artigo 252 da Lei das Sociedades por Ações; e
- aquisição por nós do controle de qualquer sociedade, caso o preço de aquisição ultrapasse os limites estabelecidos no §2º do artigo 256 da Lei das Sociedades por Ações.

A Lei das Sociedades por Ações estabelece, ainda, que uma cisão ensejará direito de recesso nos casos em que ela ocasionar:

- a mudança do nosso objeto social, salvo quando o patrimônio cindido for vertido para sociedade cuja atividade preponderante coincida com a decorrente do nosso objeto social;
- a redução do nosso dividendo obrigatório; ou
- a nossa participação em grupo de sociedades, conforme definido na Lei das Sociedades por Ações.

Nos casos de (i) nossa fusão ou incorporação em outra companhia; (ii) nossa participação em um grupo de sociedades; (iii) incorporação de ações envolvendo nossa Companhia nos termos do artigo 252 da Lei das Sociedades por Ações; ou (iv) aquisição por nós do controle de qualquer sociedade, caso o preço de aquisição ultrapasse os limites estabelecidos no §2º do artigo 256 da Lei das Sociedades por Ações, nossos acionistas não terão direito de recesso caso nossas Ações (a) tenham liquidez, ou seja, integrem o índice geral da BM&FBOVESPA ou o índice de qualquer outra bolsa, conforme definido pela CVM, e (b) tenham dispersão, de forma que os nossos acionistas controladores, a sociedade controladora ou outras sociedades sob controle comum detenham menos da metade das nossas ações.

O direito de recesso deverá ser exercido no prazo de 30 dias, contado da publicação da ata da Assembleia Geral que deliberar a matéria que der ensejo a tal direito. Adicionalmente, os acionistas reunidos em Assembleia Geral tem o direito de reconsiderar qualquer deliberação que tenha ensejado direito de recesso nos dez dias subsequentes ao término do prazo de exercício desse direito, caso entendam que o pagamento do preço do reembolso das ações aos acionistas dissidentes colocaria em risco nossa estabilidade financeira.

No caso do exercício do direito de recesso, nossos acionistas terão direito a receber o valor contábil de suas ações, com base no último balanço aprovado pela Assembleia Geral. Se, todavia, a deliberação que ensejou o direito de retirada tiver ocorrido mais de 60 dias depois da data do último balanço aprovado, o acionista poderá solicitar o levantamento de balanço especial em data não anterior a 60 dias da deliberação, para a avaliação do valor de suas ações. Neste caso, devemos pagar imediatamente 80% do valor de reembolso calculado com base no último balanço aprovado pelos acionistas, e o saldo remanescente no prazo de 120 dias a contar da data da deliberação da Assembleia Geral.

Resgate

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, as nossas ações podem ser resgatadas mediante determinação dos acionistas reunidos em Assembleia Geral Extraordinária que representem, no mínimo, 50% do nosso capital social. O resgate das ações deverá ser pago com nossos lucros acumulados, reserva de lucros ou reserva de capital. Na hipótese de o resgate não abranger a totalidade das nossas ações, será feito mediante sorteio.

Registro de Ações Ordinárias

Nossas ações ordinárias são mantidas sob a forma escritural junto ao Itaú Corretora de Valores S.A. A transferência de nossas ações será realizada por meio de um lançamento pelo Banco Itaú S.A. em seus sistemas de registro a débito da conta de ações do alienante e a crédito da conta de ações do adquirente, mediante ordem por escrito do alienante ou mediante ordem ou autorização judicial.

Direitos de Preferência

Nossos acionistas possuem direito de preferência na subscrição de ações em qualquer aumento de capital na proporção de sua participação acionária à época do referido aumento de capital, exceto nos casos de outorga ou de exercício de qualquer opção de compra ou subscrição de ações, bem como nos casos de conversão de debêntures em ações. Nossos acionistas também possuem direito de preferência na subscrição de debêntures conversíveis e em qualquer oferta de nossas ações ou bônus de subscrição. Concede-se prazo não inferior a 30 dias contado da publicação de aviso aos acionistas para o exercício do direito de preferência, sendo que este direito pode ser alienado ou transferido pelo acionista. Nos termos do artigo 172 da Lei das Sociedades por Ações e do nosso Estatuto Social, o nosso Conselho de Administração poderá excluir ou reduzir o direito de preferência de nossos acionistas nas emissões de ações, debêntures conversíveis e bônus de subscrição até o limite do capital autorizado, cuja colocação seja feita mediante venda em bolsa ou subscrição pública ou através de permuta por ações, em oferta pública de aquisição de controle, com o objetivo de adquirir o controle de outra empresa.

Restrições à Realização de Determinadas Operações pelos Nossos Acionistas Controladores, Conselheiros e Diretores

Estamos sujeitos às regras estabelecidas na Instrução CVM 358 quanto à negociação de valores mobiliários de nossa emissão. Sendo assim, nós, nossos acionistas controladores, membros do nosso Conselho de Administração, nossos diretores e membros do nosso Conselho Fiscal, quando instalado, e de quaisquer órgãos com funções técnicas ou consultivas, criados por disposição estatutária (considerados insiders para efeito da Lei do Mercado de Valores Mobiliários), devem abster-se de negociar valores mobiliários de nossa emissão, inclusive no contexto de operações com derivativos que envolvam valores mobiliários de nossa emissão, nas seguintes condições, dentre outras:

- anteriormente à divulgação ao público de qualquer ato ou fato relevante que diga respeito aos nossos negócios;

- na hipótese de fusão, incorporação ou cisão de parte ou da totalidade de nossos ativos ou ainda de nossa reorganização;
- durante o período de 15 dias anteriores à divulgação das ITR – Informações Trimestrais e DFP – Demonstrações Financeiras Padronizadas; ou
- relativamente aos nossos acionistas controladores, conselheiros e diretores, na hipótese de comprarmos ou vendermos ações de nossa própria emissão ou na hipótese de compra ou venda de ações de nossa própria emissão por qualquer uma de nossas sociedades controladas ou coligadas ou por qualquer outra sociedade sob controle comum conosco.

Nós, os membros do nosso Conselho de Administração e de nossa Diretoria e o Acionista Controlador celebraremos um acordo de não disposição de ações, por meio do qual nos obrigaremos a não alienar as ações de nossa emissão de nossa titularidade e a não contratar derivativos lastreados em tais ações no prazo de 180 dias a contar da data do Prospecto Definitivo, sujeito a determinadas exceções. Para informações adicionais veja a seção “Informações sobre a Oferta – Restrições à Negociação de Ações”, na página 41 deste Prospecto.

Restrições a Operações com Partes Relacionadas

A Lei das Sociedades por Ações proíbe conselheiros e diretores de:

- realizar qualquer ato gratuito com a utilização de ativos da companhia, em detrimento da companhia;
- receber, em razão de seu cargo, qualquer tipo de vantagem pessoal direta ou indireta de terceiros, sem autorização constante do respectivo estatuto social ou concedida através de assembleia geral; e
- intervir em qualquer operação social em que tiver interesse conflitante com o da companhia, ou nas deliberações que a respeito tomarem os demais administradores.

Contratos com o Mesmo Grupo

Segundo o Regulamento do Novo Mercado, devemos enviar à BM&FBOVESPA e divulgar informações de todo e qualquer contrato celebrado entre nós e nossas Controladas e Coligadas, nossos administradores, nossos acionistas controladores, e, ainda, entre nós e sociedades Controladas e Coligadas dos nossos administradores e dos acionistas controladores, assim como com outras sociedades que com qualquer dessas pessoas integre um mesmo grupo de fato ou de direito, sempre que for atingido, num único contrato ou em contratos sucessivos, com ou sem o mesmo fim, em qualquer período de um ano, valor igual ou superior a R\$200 mil, ou valor igual ou superior a 1,0% sobre o nosso patrimônio líquido, considerando o maior.

Essas informações divulgadas deverão discriminar o objeto do contrato, o prazo, o valor, as condições de rescisão ou de término e a eventual influência do contrato sobre a administração ou a condução dos nossos negócios. Para informações adicionais, veja a seção “Operações com Partes Relacionadas“ na página 187 deste Prospecto.

Operações de Compra de Ações de Nossa Própria Emissão

O nosso Estatuto Social autoriza o nosso Conselho de Administração a aprovar a compra, pela nossa Companhia, de ações de nossa própria emissão para manutenção em tesouraria e/ou posterior cancelamento ou alienação. A decisão de comprar ações de nossa própria emissão para manutenção em tesouraria e/ou posterior cancelamento ou alienação não pode, dentre outras coisas:

- resultar na redução do capital social;
- exigir a utilização de recursos maiores do que o saldo de lucros ou reservas disponíveis constantes do último balanço;
- criar, direta ou indiretamente, qualquer demanda, oferta ou condição de preço artificial por ação, ou utilizar-se de qualquer prática injusta, como consequência de uma ação ou omissão;

- ser conduzida paralelamente a uma OPA; ou
- ser utilizada para a compra de ações não integralizadas ou detidas pelos nossos acionistas controladores.

Não podemos manter em tesouraria mais do que 10% da totalidade das ações de nossa emissão, excluídas as ações de titularidade dos nossos acionistas controladores e incluídas as ações detidas por nossas controladas e coligadas.

Na data deste Prospecto, não mantemos qualquer de nossas ações em tesouraria.

Qualquer compra de ações de nossa própria emissão deverá ser realizada em bolsa, após seu registro na BM&FBOVESPA, exceto se as ações somente estiverem admitidas à negociação em mercado de balcão, e não pode ser feita por meio de operações privadas, ou por preço igual ou inferior ao valor de mercado, exceto se previamente aprovada pela CVM.

Divulgação de Negociações com Ações Realizadas por Acionista Controlador, Conselheiro, Diretor ou Membro do Conselho Fiscal

Os administradores e membros do conselho fiscal ou de qualquer outro órgão técnico ou consultivo devem informar ao Diretor de Relações com Investidores, que deverá comunicar à CVM e à BM&FBOVESPA, a quantidade e espécie de valores mobiliários de nossa emissão, incluindo derivativos (no caso dos acionistas controladores), que são detidos por eles ou por pessoas relacionadas, bem como quaisquer alterações nas suas respectivas posições dentro do prazo de dez dias a contar do final do mês em que tais movimentações ocorrerem.

Adicionalmente, o Regulamento do Novo Mercado exige que os acionistas controladores também forneçam informações relativas à negociação dos valores mobiliários por nós emitidos, incluindo derivativos e planos para negociação no futuro. Essas informações devem conter:

- nome e qualificação do comunicante;
- quantidade, preço, espécie e/ou classe, nos casos de ações movimentadas, ou características, no caso de outros valores mobiliários; e
- forma de aquisição (transação privada, transação feita na bolsa de valores etc.).
- De acordo com a Instrução CVM 358, sempre que for elevada em pelo menos 5% a participação dos acionistas controladores e/ou qualquer indivíduo ou sociedade, seja individualmente ou em conjunto com outros indivíduos ou sociedades com o mesmo interesse, tais acionistas ou grupo de acionistas deverão comunicar à nossa Companhia, as seguintes informações:
 - nome e qualificação do comunicante;
 - quantidade, preço, espécie e/ou classe, nos casos de ações adquiridas, ou características, no caso de outros valores mobiliários;
 - forma de aquisição (transação privada, transação feita na bolsa de valores etc.);
 - razões e objetivo da aquisição;
 - informação sobre quaisquer acordos regulando o exercício do direito de voto ou a compra e venda de valores mobiliários de nossa emissão; e
 - cotações médias dos valores mobiliários da espécie e/ou classe adquiridos, nos últimos 90 dias, no âmbito da BM&FBOVESPA.

Aprovamos, em reunião do Conselho de Administração de 29 de fevereiro de 2008, uma “Política de Divulgação e Uso de Informações e Negociação de Valores Mobiliários de Emissão da Companhia”, que tem por objetivo estabelecer as nossas práticas de divulgação e uso de informações relevantes, nos termos da Instrução CVM 358, da Instrução CVM 369, de 11 de junho de 2002 e da Instrução CVM 449, de 15 de março de 2007, estabelecendo as obrigações e os mecanismos de divulgação dessas informações relevantes no mercado.

Arbitragem

De acordo com o Regulamento do Novo Mercado, a Companhia, seus acionistas, Administradores e os membros do conselho fiscal obrigam-se a resolver, por meio de arbitragem, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, no estatuto social da Companhia, nas normas editadas pelo CMN, pelo Banco Central e pela CVM, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento de Listagem do Novo Mercado, do Contrato de Participação no Novo Mercado e do Regulamento de Arbitragem da Câmara de Arbitragem do Mercado.

Cancelamento do Registro de Companhia Aberta

O cancelamento do registro de companhia aberta por decisão do Acionista Controlador ou dos acionistas controladores só pode ocorrer caso realizemos uma OPA de todas as ações em circulação, de acordo com as disposições da Lei das Sociedades por Ações e observados os regulamentos, normas da CVM e Regulamento do Novo Mercado. O preço mínimo oferecido pelas ações na OPA corresponderá, obrigatoriamente, ao valor econômico dessas ações, conforme determinado por laudo elaborado por empresa especializada.

O laudo de avaliação será elaborado por empresa especializada, de renome, a qual será escolhida em Assembleia Geral a partir de lista tríplice apresentada pelo nosso Conselho de Administração e pelos acionistas representando a maioria do capital social, sem incluir votos em branco, as ações ordinárias do acionista controlador, seus sócios e quaisquer dependentes incluídos na declaração do imposto de renda, ações em tesouraria, ações detidas por nossas subsidiárias ou companhias associadas, ou que fazem parte do nosso grupo econômico. A Assembleia Geral que escolher a empresa responsável pela elaboração do laudo, deverá, se instalada em primeira convocação, contar com a presença de acionistas que representem, no mínimo, 20% do total das Ações em circulação, ou se instalada em segunda convocação, poderá contar com a presença de qualquer número de acionistas representantes das ações em circulação. A deliberação será tomada por maioria absoluta de votos das ações em circulação, não se computando os votos em branco. Os custos de elaboração de referido laudo deverão ser integralmente suportados pelo Acionista Controlador.

É assegurada a revisão do valor da oferta, no caso de titulares de no mínimo 10% das ações em circulação no mercado requererem aos nossos administradores que convoquem Assembleia Especial dos acionistas para deliberar sobre a realização de nova avaliação pelo mesmo ou por outro critério, para efeito de determinação do valor de avaliação da nossa Companhia. Tal requerimento deverá ser apresentado no prazo de 15 dias da divulgação do valor das ações da OPA. Os acionistas que requisitarem a realização de nova avaliação, bem como aqueles que votarem a seu favor, deverão nos ressarcir pelos custos incorridos, caso o novo valor seja inferior ou igual ao valor inicial da oferta. No entanto, caso o valor apurado na segunda avaliação seja maior, a OPA deverá obrigatoriamente adotar esse maior valor.

Saída do Novo Mercado

Podemos, a qualquer momento, requerer o cancelamento de nossa listagem no Novo Mercado, desde que tal deliberação seja aprovada em Assembleia Geral por acionistas que representem a maioria das nossas ações, e desde que a BM&FBOVESPA seja informada por escrito com no mínimo 30 dias de antecedência. Tal deliberação deverá especificar se a saída ocorre porque os valores mobiliários por nós emitidos passarão a ter registro para negociação fora do Novo Mercado, ou se em razão do cancelamento do nosso registro de companhia aberta. Nossa saída do Novo Mercado não implicará a perda da nossa condição de companhia aberta registrada na BM&FBOVESPA.

Se ocorrer a nossa saída do Novo Mercado por deliberação dos acionistas reunidos em Assembleia Geral, para que nossas ações passem a ter registro de negociação fora do Novo Mercado, o Acionista Controlador ou Grupo de acionistas controladores deverá realizar OPA, no prazo estipulado pela Lei de Sociedade por Ações e no Regulamento do Novo Mercado, se a saída ocorrer para a negociação das ações fora do Novo Mercado ou se decorrer de deliberação aprovando reorganização societária na qual as ações da companhia resultante de tal reorganização não sejam admitidas para negociação no Novo Mercado. O preço da OPA corresponderá a, no mínimo, o valor econômico apurado, mediante elaboração de laudo de avaliação por sociedade especializada e independente, com experiência comprovada, que será escolhida pela Assembleia Geral a partir de lista tríplice apresentada pelo nosso Conselho de Administração. A Assembleia Geral que escolher a empresa responsável pela elaboração do laudo, deverá, se instalada em primeira convocação, contar com a presença de acionistas que representem, no mínimo, 20% do total das Ações em circulação, ou se instalada em segunda convocação, poderá contar com a presença de qualquer número de acionistas representantes das ações em circulação. A deliberação será tomada por maioria absoluta de votos das ações em circulação, não se computando os votos em branco. Os custos de elaboração de referido laudo deverão ser integralmente suportados pelo Acionista Controlador.

A OPA deve ser comunicada à BM&FBOVESPA e imediatamente divulgada ao mercado após a Assembleia Geral que aprovou nossa saída do Novo Mercado.

Nos termos do Regulamento de Listagem do Novo Mercado, caso o nosso controle seja alienado nos 12 meses subsequentes à nossa saída do Novo Mercado, o acionista controlador alienante e o comprador, conjunta e solidariamente, deverão oferecer aos demais acionistas a aquisição de suas ações pelo preço e nas condições obtidas pelo acionista controlador alienante, devidamente atualizado.

Após uma eventual saída do Novo Mercado, não poderemos solicitar a listagem de valores mobiliários de emissão da Companhia no Novo Mercado pelo período de dois anos subsequentes, a menos que ocorra uma alienação do nosso controle após nossa saída do Novo Mercado.

Alienação de Controle

De acordo com o Regulamento de Listagem do Novo Mercado, a alienação de nosso Controle, tanto por meio de uma única operação, como por meio de operações sucessivas, deverá ser contratada sob condição suspensiva ou resolutiva de que o adquirente do poder de controle se obrigue a efetivar, dentro do prazo estipulado pela Lei de Sociedades por Ações e pelo regulamento do Novo Mercado, uma OPA das demais ações dos nossos outros acionistas nos mesmos termos e condições concedidas ao Controlador alienante.

A OPA é exigida, ainda:

- quando houver cessão onerosa de direitos de subscrição de ações e de outros títulos ou de direitos relativos a valores mobiliários conversíveis em ações, que venha a resultar na alienação do nosso Controle;
- quando, ocorrer a transferência indireta do nosso controle; e
- quando aquele que já detiver nossas ações, adquirir o Poder de Controle em razão de contrato particular de compra de ações. Nesse caso, o Acionista Adquirente estará obrigado a concretizar OPA pelos mesmos termos e condições oferecidos ao acionista alienante e ressarcir os acionistas de quem tenha comprado ações em bolsa, nos seis meses anteriores à data da alienação do Controle. O valor do ressarcimento é a diferença entre o preço pago ao acionista controlador alienante e o valor pago em bolsa, por ações, nesse período, devidamente atualizado.

O comprador, quando necessário, deverá tomar as medidas cabíveis para recompor, dentro dos seis meses subsequentes, o percentual mínimo de 25% de ações em circulação no mercado.

A Companhia não registrará qualquer transferência de ações para o comprador do poder de controle, ou para aquele que vier a deter o poder de controle enquanto este não subscrever o termo de anuência dos controladores.

A Companhia não registrará acordo de acionistas que disponha sobre o exercício do poder de controle enquanto os seus signatários não subscreverem o termo de anuência dos controladores.

Divulgação de Informações Eventuais e Periódicas

A Lei de Mercado de Valores Mobiliários estabelece que uma companhia aberta deve fornecer à CVM e à BM&FBOVESPA determinadas informações periódicas, que incluem as demonstrações contábeis padronizadas, as informações anuais, as informações trimestrais e os relatórios trimestrais da administração e dos auditores independentes. Esta legislação prevê também a obrigação de a companhia arquivar junto à CVM acordos de acionistas e avisos de convocação de assembleias gerais, bem como as cópias das atas destas assembleias.

Além dos requisitos de divulgação da legislação societária e da CVM, devemos, conforme previsto no Regulamento do Novo Mercado, apresentar demonstrações contábeis após o término de cada trimestre (excetuado o último) e de cada exercício social, incluindo a demonstração de fluxo de caixa, a qual deverá indicar, no mínimo, as alterações ocorridas no saldo de caixa e equivalentes de caixa, segregados em fluxos operacionais, financiamentos e investimentos;

De acordo com a Lei n.º 11.638 e a Instrução CVM n.º 457, de 13 de julho de 2007, poderemos, até o exercício social encerrado em 2009, apresentar nossas Demonstrações Contábeis consolidadas de acordo com IFRS, em substituição ao BR GAAP. A partir do exercício social encerrado em 2010, a apresentação das nossas Demonstrações Contábeis consolidadas de acordo com IFRS passa a ser obrigatória.

Informações Trimestrais

Em suas informações trimestrais, além das informações exigidas pela legislação aplicável, uma companhia listada no Novo Mercado deve apresentar, também, as seguintes informações:

- balanço patrimonial consolidado, demonstração de resultado consolidado, e comentário de desempenho consolidado, se houver;
- demonstração de fluxo de caixa da Companhia e consolidado, se houver;
- informe da posição acionária de todo aquele que detiver mais do que 5% do capital social da companhia, de forma direta ou indireta, até o nível de pessoa física;
- informe de forma consolidada da quantidade e características dos valores mobiliários de emissão da companhia de que os acionistas controladores, os administradores e os membros do conselho fiscal sejam titulares, direta ou indiretamente;
- informe da evolução da participação dos acionistas controladores, dos membros do Conselho de Administração, da Diretoria e do Conselho Fiscal em relação aos respectivos valores mobiliários, nos 12 meses imediatamente anteriores;
- informe da quantidade de ações em circulação e seu percentual em relação ao total de ações emitidas;
- informe da existência e vinculação à arbitragem da Câmara de Arbitragem do Mercado, conforme cláusula compromissória constante de seu Estatuto Social.

Divulgação de Ato ou Fato Relevante

De acordo com a Lei do Mercado de Valores Mobiliários, devemos informar à CVM e à BM&FBOVESPA a ocorrência de qualquer ato ou fato relevante que diga respeito aos nossos negócios. Devemos também publicar um aviso sobre tal ato ou fato. Um ato ou fato é considerado relevante se tiver o efeito de influenciar o preço dos valores mobiliários de nossa emissão, a decisão de investidores de negociar os valores mobiliários de nossa emissão ou a decisão de investidores de exercer quaisquer direitos na qualidade de titulares de valores mobiliários de nossa emissão.

Em circunstâncias especiais, podemos submeter à CVM um pedido de tratamento confidencial com relação a um ato ou fato relevante.

Reunião Pública com Analistas

O Regulamento do Novo Mercado estipula que, pelo menos uma vez ao ano, devemos realizar reunião pública com analistas e quaisquer outros interessados, para divulgar informações quanto à sua respectiva situação econômico-financeira, projetos e perspectivas.

Calendário Anual

Fica estipulado pelo Novo Mercado que as companhias e os administradores deverão enviar à BM&FBOVESPA e divulgar, até o fim de janeiro de cada ano, um calendário anual, informando sobre eventos corporativos programados, contendo informações sobre a companhia, o evento, data e hora de sua realização, a publicação e o envio do documento tratado no evento à BM&FBOVESPA.

DIVIDENDOS E POLÍTICA DE DIVIDENDOS

Valores Disponíveis para Distribuição

Previamente a cada Assembleia Geral Ordinária, o nosso Conselho de Administração deverá fazer uma recomendação sobre a destinação do lucro líquido do exercício social anterior, que será objeto de deliberação por nossos acionistas. Para fins da Lei das Sociedades por Ações, lucro líquido é definido como o resultado do exercício que remanescer depois de deduzidos os prejuízos acumulados de exercícios sociais anteriores, os montantes relativos ao IR e à CSLL e quaisquer valores destinados ao pagamento de participações estatutárias de empregados e Administradores no nosso lucro.

Segundo nosso Estatuto Social, uma quantia não inferior a 0,001% do nosso lucro líquido anual ajustado, conforme as destinações à reserva legal e à reserva para contingências (se houver), e conforme acrescido da reversão de valores da reserva para contingências (se houver), deverá estar disponível para distribuição a título de dividendo ou pagamento de juros sobre o capital próprio, em qualquer exercício social. Esta quantia representa o dividendo obrigatório. O cálculo do lucro líquido e das alocações para reservas, bem como dos valores disponíveis para distribuição, são efetuados com base em nossas demonstrações financeiras consolidadas preparadas de acordo com a Lei das Sociedades por Ações.

A Lei das Sociedades por Ações permite, entretanto, que os nossos acionistas suspendam a distribuição do dividendo obrigatório, caso o nosso Conselho de Administração informe à Assembleia Geral que a distribuição é incompatível com a nossa condição financeira. O Conselho Fiscal, caso instalado, deverá emitir seu parecer quanto à recomendação do Conselho de Administração. Ademais, o Conselho de Administração deverá apresentar justificativa para a suspensão à CVM dentro de cinco dias da realização da Assembleia Geral. Os lucros não distribuídos, em razão da suspensão na forma acima mencionada, serão destinados a uma reserva especial e, caso não sejam absorvidos por prejuízos subsequentes, deverão ser pagos, a título de dividendos, tão logo a condição financeira da companhia o permita.

Reservas

As demonstrações contábeis das sociedades constituídas sob a legislação brasileira apresentam, normalmente, duas principais contas de reservas no Patrimônio Líquido: as reservas de lucros e as reservas de capital.

Reservas de Lucros

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, as reservas de lucros compreendem a reserva legal, a reserva de lucros a realizar, a reserva para contingências, as reservas estatutárias e a reserva de retenção de lucros.

Reserva Legal

Do lucro líquido do exercício, 5% serão aplicados, antes de qualquer outra destinação, na constituição da reserva legal, que não excederá em mais de 20% o capital social. Não obstante, poderemos deixar de constituir a reserva legal no exercício social em que o saldo dessa reserva, acrescido das demais reservas de capital constituídas, exceder em 30% o nosso capital social. A reserva legal tem por fim assegurar a integridade do capital social. Seus valores devem ser aprovados em assembleia geral ordinária de acionistas e podem ser utilizados exclusivamente para compensar prejuízos ou aumentar o capital social, não estando, porém, disponíveis para pagamento de dividendos. Em 31 de dezembro de 2009 e 2008, não alocamos quaisquer recursos para nossa conta de reserva legal.

Reservas Estatutárias

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, qualquer companhia pode criar uma reserva estatutária, a qual deverá ser descrita em seu estatuto social. O estatuto social que autorizar a destinação de uma porcentagem do lucro líquido da companhia a essa reserva estatutária deve também indicar o propósito, critério de alocação e o limite máximo da reserva. A destinação de recursos para tais reservas não pode ser aprovada em prejuízo do dividendo obrigatório. Nosso Estatuto Social prevê uma reserva estatutária que tem por finalidade permitir o financiamento do desenvolvimento, nascimento e expansão dos nossos negócios. Tal reserva está limitada ao valor equivalente a 80% do nosso capital social. Em 31 de dezembro de 2009 e 2008, não alocamos quaisquer recursos para nossa conta de reserva estatutária.

Reserva para Contingências

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, parte do lucro líquido poderá ser destinada a reserva para contingências com a finalidade de compensar, em exercício futuro, a diminuição do lucro decorrente de perda julgada provável, cujo valor possa ser estimado. A reserva será revertida no exercício em que deixarem de existir as razões que justificaram a sua constituição. Em 31 de dezembro de 2009 e 2008, não alocamos quaisquer recursos para nossa conta de reserva para contingências.

Retenção de Lucros

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, a assembleia geral poderá deliberar reter parcela de lucro líquido do exercício prevista em orçamento de capital. Em 31 de dezembro de 2009 e 2008, não alocamos quaisquer recursos para nossa conta de reserva de retenção de lucros.

Reserva de Lucros a Realizar

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, no exercício social em que o valor do dividendo obrigatório ultrapassar a parcela realizada do lucro líquido, o excesso poderá ser destinado à constituição de reserva de lucros a realizar. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, considera-se realizada a parcela do lucro líquido do exercício que exceder a soma dos seguintes valores (i) o resultado líquido positivo da equivalência patrimonial e (ii) o lucro, ganho ou rendimento em operações cujo prazo de realização financeira ocorra após o término do exercício social seguinte. Os lucros registrados na reserva de lucros a realizar, quando realizados, devem ser acrescidos ao primeiro dividendo declarado após a sua realização, se não tiverem sido absorvidos por prejuízos em exercícios subsequentes. Em 31 de dezembro de 2009 e 2008, não alocamos quaisquer recursos para nossa conta de reserva de lucros a realizar.

Reserva de Capital

De acordo com a Lei das Sociedades por Ações, a reserva de capital consiste em ágio na emissão de ações, reserva especial de ágio na incorporação, alienação de partes beneficiárias, alienação de bônus de subscrição, prêmio na emissão de debêntures, incentivos fiscais e doações e subvenções para investimentos. As quantias destinadas à nossa reserva de capital não são consideradas para efeito de determinação do dividendo obrigatório. O saldo existente na nossa reserva de capital somente poderá ser utilizado para (i) absorção de prejuízos que ultrapassarem os prejuízos acumulados e as reservas de lucros; (ii) resgate, reembolso ou aquisição de ações de nossa própria emissão; ou (iii) incorporação ao capital social. Em 31 de dezembro de 2009 e 2008, não alocamos quaisquer recursos para nossa conta de reserva de capital.

Pagamento de Dividendos e Juros sobre o Capital Próprio

Dividendos

Estamos obrigados pela Lei das Sociedades por Ações e por nosso Estatuto Social a realizar Assembleia Geral Ordinária até o quarto mês subsequente ao encerramento de cada exercício social, na qual os acionistas deverão deliberar, entre outras matérias, sobre o pagamento de dividendo do exercício social encerrado, tomando por base o lucro líquido, conforme apurado nas demonstrações financeiras auditadas consolidadas, referentes ao exercício social em questão.

Quaisquer titulares de ações na data em que o dividendo for declarado fazem jus ao recebimento dos dividendos. Nos termos da Lei das Sociedades por Ações, o dividendo anual deve ser pago no prazo de 60 dias a contar de sua declaração, a menos que a deliberação de acionistas estabeleça outra data de pagamento que, em qualquer hipótese, deverá ocorrer antes do encerramento do exercício social em que o dividendo tenha sido declarado.

Nosso Estatuto Social não estabelece que o valor do pagamento de dividendo seja corrigido por conta da inflação.

Os acionistas têm prazo de três anos, contado da data de sua declaração, para reclamar dividendos (ou pagamentos de juros) referentes às suas ações, após o qual o valor dos dividendos não reclamados reverterá em nosso favor. Não obstante, isso não implica que dividendos não possam ser pagos aos acionistas nos exercícios sociais seguintes.

O nosso Conselho de Administração pode declarar dividendos intermediários ou juros sobre o capital próprio, à conta de lucros apurados em balanço semestral. Adicionalmente, o nosso Conselho de Administração pode determinar o levantamento de balanços em períodos inferiores a seis meses e declarar dividendos ou juros sobre o capital próprio com base nos lucros apurados em tais balanços, desde que o total dos dividendos pagos em cada semestre do exercício social não exceda ao montante das reservas de capital previstas no parágrafo 1º do artigo 182 da Lei das Sociedades por Ações. O Conselho de Administração poderá, ainda, pagar dividendos intermediários ou juros sobre o capital próprio à conta de lucros acumulados ou de reserva de lucros existentes no último balanço anual ou semestral. Os pagamentos de dividendos intermediários ou juros sobre o capital próprio constituem antecipação do valor dos dividendos obrigatórios relativos ao lucro líquido do final do exercício em que os dividendos intermediários foram pagos, ressalvada a hipótese de não haver dividendo obrigatório.

Atualmente a distribuição de dividendos no Brasil é isenta de IRPF, exceto quando o pagamento se dá a beneficiários residentes e/ou domiciliados em países ou dependências que: (i) não tribute a renda ou que a tribute a alíquota máxima inferior a 20%, os rendimentos auferidos fora de seu território; (ii) que a legislação interna oponha sigilo relativo a composição societária de pessoas jurídicas ou à sua titularidade; (iii) que conceda vantagem de natureza fiscal a pessoa física ou jurídica não residente sem exigência de realização de atividade econômica substantiva no país ou dependência; ou (iv) que conceda vantagem de natureza fiscal a pessoa física ou jurídica não residente ou condicionada ao não exercício de atividade econômica substantiva no país ou dependência. Eventual alteração na legislação brasileira poderá passar a tributar a distribuição de dividendos pelo IRPF.

Juros sobre o Capital Próprio

As companhias brasileiras estão autorizadas a pagar juros sobre o capital próprio e considerar tais pagamentos dedutíveis para efeito do IRPJ e CSLL. A dedução fica limitada ao que for maior entre (i) 50% do nosso lucro líquido (depois da dedução da CSLL e antes de provisionar o IRPJ e os montantes atribuídos aos acionistas a título de juros sobre o capital próprio) relativo ao período em relação ao qual o pagamento seja efetuado, e (ii) 50% da soma dos lucros retidos e acumulados desde a data de início do período em relação ao qual o pagamento seja efetuado.

O pagamento de juros sobre o capital próprio é realizado como forma alternativa de pagamento de dividendos. Os juros sobre o capital próprio ficam limitados à variação pro rata die da TJLP. O valor pago a título de juros sobre o capital próprio, líquido de imposto de renda, poderá ser imputado como parte do valor do dividendo obrigatório. De acordo com a legislação aplicável, somos obrigados a pagar aos acionistas valor suficiente para assegurar que a quantia líquida recebida por eles a título de juros sobre o capital próprio, descontado o pagamento do imposto retido na fonte, acrescida do valor dos dividendos declarados, seja equivalente ao menos ao montante do dividendo obrigatório.

Qualquer pagamento de juros sobre o capital próprio, a acionistas, sejam eles residentes ou não no Brasil, está sujeito a IR à alíquota de 15%, sendo que esse percentual é de 25% caso a pessoa que receba os juros resida em uma jurisdição com tributação favorecida, conforme definido no tópico acima.

Os juros sobre o capital próprio pagos e a pagar aos nossos acionistas, calculados nos termos da Lei n.º 9.249, de 26 de dezembro de 1995, conforme alterada, são registrados no resultado do exercício, na conta despesas financeiras, conforme determina a legislação fiscal. Apenas para fins de apresentação das demonstrações financeiras, esses valores são revertidos da demonstração do resultado e apresentados a débito de lucros acumulados, como distribuição de lucros.

Dividendos e Juros sobre Capital Próprio Pagos nos Últimos Exercícios Sociais

Não houve distribuição de dividendo e juros sobre o capital próprio nos últimos dois exercícios sociais.

Política de Distribuição de Dividendos

Sem prejuízo do direito de a nossa Administração propor a constituição de quaisquer reservas previstas em lei ou no Estatuto Social, e observados os interesses e a saúde financeira da Companhia, distribuiremos como dividendo entre todas as ações, em cada exercício social, pelo menos 0,001% do lucro líquido do exercício, ajustado nos termos do artigo 202 da Lei de Sociedades por Ações.

PRÁTICAS DIFERENCIADAS DE GOVERNANÇA CORPORATIVA

Essa seção contém informações sobre as práticas de governança corporativa que e deve ser analisada conjuntamente com as seções “Administração”, “Informação sobre Mercado e Valores Mobiliários Emitidos” e “Descrição do Capital Social e Outras Informações”, nas páginas 177, 192 e 194, respectivamente, deste Prospecto.

Introdução

Segundo o IBGC, governança corporativa é o sistema pelo qual as sociedades são dirigidas e monitoradas, envolvendo os relacionamentos entre acionistas, conselho de administração, diretoria, auditores independentes e conselho fiscal. Os princípios básicos que norteiam esta prática são: (i) transparência; (ii) equidade; (iii) prestação de contas (*accountability*); e (iv) responsabilidade corporativa.

Pelo princípio da transparência, entende-se que a administração deve cultivar o desejo de informar não só o desempenho econômico-financeiro da companhia, mas também todos os demais fatores (ainda que intangíveis) que norteiam a ação empresarial. Por equidade entende-se o tratamento justo e igualitário de todos os grupos minoritários, colaboradores, clientes, fornecedores ou credores. A *accountability*, por sua vez, caracteriza-se pela prestação de contas da atuação dos agentes de governança corporativa a quem os elegeu, com responsabilidade integral daqueles por todos os atos que praticarem. Por fim, responsabilidade corporativa representa uma visão mais ampla da estratégia empresarial, com a incorporação de considerações de ordem social e ambiental na definição dos negócios e operações.

Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa

Em 2000, a BM&FBOVESPA introduziu três segmentos especiais para negociação de valores mobiliários no mercado de ações, conhecidos como Níveis 1 e 2 de Práticas Diferenciadas de Governança Corporativa e Novo Mercado. O objetivo foi criar um mercado secundário para valores mobiliários emitidos por companhias abertas brasileiras que sigam as melhores práticas de governança corporativa. Os segmentos de listagem são destinados à negociação de ações emitidas por companhias que se comprometam voluntariamente a cumprir boas práticas de governança corporativa e maiores exigências de divulgação de informações em relação àquelas já impostas pela legislação brasileira. Em geral, tais regras ampliam os direitos dos acionistas e melhoram a qualidade da informação a eles fornecida.

Adesão ao Novo Mercado

Com o propósito de manter o mais elevado padrão de governança corporativa, celebramos, em 26 de fevereiro de 2010, um contrato com a BM&FBOVESPA objetivando cumprir com os requisitos de listagem do Novo Mercado. As companhias que ingressam no Novo Mercado submetem-se, voluntariamente, a determinadas práticas de governança corporativa e divulgação de informações adicionais em relação ao que é exigido pela legislação brasileira, obrigando-se, por exemplo, a (i) emitir apenas ações ordinárias, (ii) manter, no mínimo, 25% de ações do capital da companhia em circulação, (iii) detalhar e incluir informações adicionais nas informações trimestrais, informações anuais e demonstrações contábeis padronizadas e (iv) disponibilizar as demonstrações contábeis anuais no idioma inglês e com base em princípios de contabilidade internacionalmente aceitos. A adesão ao Novo Mercado se dá por meio da assinatura de contratos entre a companhia, seus administradores e acionistas controladores e a BM&FBOVESPA, além da adaptação do estatuto social da companhia para as regras contidas no Regulamento de Listagem do Novo Mercado.

Ao assinar os contratos, as companhias devem adotar as normas e práticas impostas pelo Novo Mercado, as quais têm por objetivo conceder transparência com relação às atividades e situação econômica das companhias ao mercado, bem como maiores poderes para os acionistas minoritários de participação na administração das companhias, entre outros direitos. As principais regras relativas ao Novo Mercado, às quais a companhia aderente também está sujeita, são sucintamente descritas a seguir.

Primeiramente, a companhia que tenha intenção de listar seus valores mobiliários no Novo Mercado deve obter e manter atualizado seu registro de companhia aberta junto à CVM. Além disso, a companhia deve, entre outras condições, firmar Contrato de Participação no Novo Mercado e adaptar seu estatuto social às cláusulas mínimas exigidas pela BM&FBOVESPA. Com relação à estrutura do capital social, deve ser dividido exclusivamente em ações ordinárias e uma parcela mínima de ações, representando 25% do capital social, deve ser mantida em circulação pela companhia. Existe, ainda, uma vedação à emissão de partes beneficiárias (ou manutenção em circulação) pelas companhias listadas no Novo Mercado.

O conselho de administração de companhias autorizadas a terem suas ações negociadas no Novo Mercado deve ser composto por, no mínimo, cinco membros, eleitos pela assembleia geral, com mandato unificado de, no máximo, dois anos, sendo permitida a reeleição. Dos membros do Conselho de Administração, ao menos 20% devem ser Conselheiros Independentes. Todos os novos membros do conselho de administração e da diretoria devem subscrever um Termo de Anuência dos Administradores, condicionando a posse nos respectivos cargos à assinatura desse documento. Por meio deste Termo de Anuência, os novos administradores da companhia responsabilizam-se pessoalmente a agir em conformidade com o Contrato de Participação no Novo Mercado, com o Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado e com o Regulamento do Novo Mercado.

Dentre outros requisitos impostos às companhias listadas no Novo Mercado, destacam-se: (i) a obrigação de efetivar ofertas públicas de aquisição de ações no mínimo pelo valor econômico sob determinadas circunstâncias, como, por exemplo, quando do cancelamento do registro de negociação no Novo Mercado; (ii) dever de realizar ofertas de distribuição de ações sempre de modo a favorecer a dispersão acionária; (iii) extensão para todos os acionistas das mesmas condições obtidas pelos controladores quando da venda do controle da companhia; (iv) obrigações de prestação de informações não financeiras a cada trimestre, como, por exemplo, o número de ações detidas pelos administradores da companhia e o número de ações em circulação; (v) dever de maior divulgação de operações com partes relacionadas; e (vi) necessária submissão da companhia, seus acionistas, administradores e membros do Conselho Fiscal ao Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado da BM&FBOVESPA para a resolução de conflitos que possam surgir entre eles, relacionados ou oriundos da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, no estatuto social da companhia, nas normas editadas pelo CMN, BACEN e CVM, além daquelas constantes do Regulamento do Novo Mercado, do Regulamento da Câmara de Arbitragem do Mercado e do Contrato de Participação no Novo Mercado.

Em decorrência da edição da Resolução do CMN n.º 3.456, de 1º de junho de 2007, e posteriores alterações (“Resolução CMN 3.456”) que estabeleceram novas regras de aplicação dos recursos das entidades fechadas de previdência complementar, ações de emissão de companhias que adotam práticas diferenciadas de governança corporativa, tais como aquelas cujos valores mobiliários são admitidos a negociação no segmento especial Novo Mercado ou cuja classificação de listagem seja de Nível 1 ou Nível 2 de acordo com a regulamentação emitida pela BM&FBOVESPA, podem ter maior participação na carteira de investimento de tais fundos de pensão. Assim, as ações de companhias que adotam práticas de governança corporativa passaram a ser, desde a edição da Resolução CMN n.º 3.456, um investimento importante e atrativo para as entidades fechadas de previdência complementar, que são grandes investidores do mercado de capitais brasileiro. Este fato poderá impulsionar o desenvolvimento do Novo Mercado, beneficiando as companhias cujos valores mobiliários são ali negociados, inclusive a nossa Companhia.

Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa do IBGC

O “Código de Melhores Práticas de Governança Corporativa”, editado pelo IBGC objetiva indicar os caminhos para todos os tipos de sociedade, de forma a: (i) aumentar o valor da sociedade; (ii) melhorar seu desempenho; (iii) facilitar seu acesso ao capital a custos mais baixos; e (iv) contribuir para sua perenidade, sendo que os princípios básicos inerentes a esta prática são a transparência, a equidade, a prestação de contas e a responsabilidade corporativa. Dentre as práticas de governança corporativa recomendadas pelo IBGC em tal código, adotamos as seguintes:

- Emissão exclusiva de ações ordinárias;
- Política “uma ação igual a um voto”;

- Contratação de empresa de auditoria independente para a análise de balanços e demonstrativos financeiros, sendo que esta mesma empresa não é contratada para prestar outros serviços, que comprometam sua independência;
- Estatuto Social claro quanto à (i) forma de convocação da Assembleia Geral; (ii) competências do Conselho de Administração e da Diretoria; (iii) sistema de votação, eleição, destituição e mandato dos membros do Conselho de Administração e da Diretoria;
- Transparência na divulgação dos relatórios anuais da administração;
- Convocações de assembleia e documentação pertinente disponíveis desde a data da primeira convocação, com detalhamento das matérias da ordem do dia, sempre objetivando a realização de assembleias em horários e locais que permitam a presença do maior número possível de acionistas;
- Fazer constar votos dissidentes nas atas de assembleias ou reuniões, quando solicitado;
- Vedação ao uso de informações privilegiadas e existência de política de divulgação de informações relevantes;
- Previsão estatutária de arbitragem como forma de solução de eventuais conflitos entre acionistas e Companhia;
- Conselheiros com experiência em questões operacionais e financeiras;
- Previsão estatutária de vedação ao acesso de informações e de direito de voto de conselheiros em situações de conflito de interesse;
- A oferta de compra de ações que resulte em transferência de controle deve ser dirigida a todos os acionistas, que terão a opção de vender as suas ações nas mesmas condições do controlador, incluindo a participação no prêmio de controle, se houver; e
- O número de membros do Conselho de Administração varia entre cinco e onze membros.

Para informações adicionais sobre outras práticas de governança corporativa adotadas pela nossa Companhia, vide as Seções “Descrição do Capital Social” e “Administração”, nas páginas 194 e 177 deste Prospecto.

Dispersão Acionária em Distribuição Pública

Estipula o Regulamento do Novo Mercado que em toda e qualquer distribuição pública de ações, a companhia deverá envidar melhores esforços com o fim de alcançar dispersão acionária, com adoção de procedimentos especiais, como, por exemplo, a garantia de acesso a todos os investidores interessados ou a distribuição a pessoas físicas ou investidores não institucionais de, no mínimo, 10% do total a ser distribuído.

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

ANEXOS

Estudos de Viabilidade

Declarações de Veracidade das Informações do Prospecto

Ata da Reunião do Conselho de Administração realizada em 26 de Fevereiro de 2010, que aprovou a Oferta

Ata da Reunião do Conselho de Administração realizada em 18 de Março de 2010, que aprovou o Preço Por Ação

Estatuto Social da Companhia

Instrumento Particular de Outorga de Opção de Subscrição de Ações e Outras Avenças

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

Estudos de Viabilidade

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

ANÁLISE DE MERCADO DA CONSTRUÇÃO NAVAL BRASILEIRA



Este documento foi elaborado pela Verax Consultoria e Projetos Ltda., baseando-se no seu melhor entendimento e conhecimento dos temas em questão, dentro das premissas aqui expostas e limitações inerentes a este tipo de análise envolvendo estimativas e projeções.

São Paulo, 26 de janeiro de 2010



Marcos Pinto

Sócio-diretor
Verax Consultoria

Resumo das qualificações profissionais da Verax

A Verax Consultoria é uma empresa de consultoria especializada em gestão empresarial. Atua em diversos setores da indústria para os quais desenvolve análises orientadas à tomada de decisão pela alta gerência. Na indústria portuária e da construção naval, a Verax tem se destacado no desenvolvimento de projetos que vão desde a identificação de oportunidades até o projeto preliminar de portos e estaleiros.

Os projetos já desenvolvidos pela empresa no setor portuário e de construção naval somam mais de 30 e incluem atividades em organização, estratégia, mercado, simulação computacional de operações, especificação ótima de equipamentos e lay-out entre outros.

Entre os clientes da Verax, destacam-se diversos terminais portuários, armadores, empresas dos setores de minério, petróleo e sucroalcooleiro, investidores e governo.

O corpo técnico da Verax é formado por cerca de 20 experts.

Para uma descrição detalhada ver a seção “Capacitação da equipe”.

CONTEÚDO

1	<u>PREÂMBULO.....</u>	8
2	<u>SUMÁRIO EXECUTIVO</u>	10
3	<u>INTRODUÇÃO E CONTEXTUALIZAÇÃO</u>	30
4	<u>EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA NAVAL BRASILEIRA.....</u>	34
5	<u>DEMANDA DE SISTEMAS MARÍTIMOS.....</u>	40
5.1	SEGMENTO <i>OFFSHORE</i>	40
5.1.1	DEMANDAS ANUNCIADAS	41
5.1.2	BLOCOS DO PRÉ-SAL.....	48
5.1.3	OUTROS BLOCOS LICITADOS	55
5.1.4	DEMANDA POTENCIAL CONSOLIDADA	60
5.2	OUTROS SEGMENTOS.....	62
5.2.1	DEMANDAS ASSOCIADAS À ATIVIDADE OFFSHORE	62
5.2.2	OUTRAS DEMANDAS.....	67
5.2.3	DEMANDA POTENCIAL CONSOLIDADA	75
6	<u>CAPACIDADE DE CONSTRUÇÃO NAVAL INSTALADA E NOVOS ESTALEIROS</u>	79
6.1	SEGMENTO <i>OFFSHORE</i>	80
6.1.1	ESTALEIROS DO SEGMENTO OFFSHORE EXISTENTES	84
6.1.2	CANTEIROS DE OBRA EXISTENTES PARA FABRICAÇÃO DE MÓDULOS	91
6.1.3	NOVOS PLAYERS DO SEGMENTO OFFSHORE	95
6.1.4	CÁLCULO DE CAPACIDADE DO SEGMENTO OFFSHORE	100
6.2	OUTROS SEGMENTOS.....	105
6.2.1	ESTALEIROS DE OUTROS SEGMENTOS	105
6.2.2	NOVOS PLAYERS DE OUTROS SEGMENTOS	110
6.2.3	CÁLCULO DE CAPACIDADE DE OUTROS SEGMENTOS	113
7	<u>BALANÇO OFERTA E DEMANDA E ANÁLISE DE CENÁRIOS.....</u>	115
7.1.1	SEGMENTO OFFSHORE.....	116
7.1.2	OUTROS SEGMENTOS.....	121

<u>8</u>	<u>AVALIAÇÃO DOS <i>DRIVERS</i> DE COMPETITIVIDADE PARA ESTALEIROS BRASILEIROS</u>	<u>126</u>
<u>9</u>	<u>PERSPECTIVAS DE LONGO-PRAZO.....</u>	<u>141</u>
<u>10</u>	<u>ANÁLISE DE RISCOS.....</u>	<u>148</u>
10.1	IDENTIFICAÇÃO DOS RISCOS	150
10.1.1	RISCOS DE DEMANDA	150
10.1.2	RISCOS DO PAÍS	154
10.1.3	RISCOS DE PROJETO.....	172
10.2	AVALIAÇÃO DOS RISCOS E AÇÕES MITIGATÓRIAS.....	179
10.2.1	SEGMENTO FOCADO PELA OSX: OFFSHORE	181
10.2.2	OUTROS SEGMENTOS.....	186
<u>11</u>	<u>ANEXOS</u>	<u>188</u>
11.1	DADOS RELATIVOS A BLOCOS COM PARTICIPAÇÃO DA OGX.....	188
11.2	BLOCOS COM POSSÍVEL POTENCIAL DE ENCOMENDA PARA ESTALEIROS BRASILEIROS 191	
11.3	POSSÍVEIS CAMPOS PRODUTORES.....	195
11.4	CORRELAÇÃO PIB X MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS.....	196
11.5	PROJEÇÃO PARA O PIB.....	197
11.6	PROJEÇÃO DA MOVIMENTAÇÃO DE CABOTAGEM	198
11.7	QUEBRA DA NAVEGAÇÃO DE CABOTAGEM.....	199
11.8	CARGA CONTEINERIZADA NA NAVEGAÇÃO DE CABOTAGEM.....	199
11.9	CAPACIDADE PRODUTIVA DOS ESTALEIROS	201
<u>12</u>	<u>CAPACITAÇÃO DA EQUIPE.....</u>	<u>202</u>
12.1	VERAX CONSULTORIA	202
12.2	CURRICULUM VITAE DETALHADO DOS GERENTES DE PROJETO.....	202
12.2.1	MARCOS MENDES DE OLIVEIRA PINTO.....	202
12.2.2	EMERSON CARLOS COLIN	208
<u>13</u>	<u>BIBLIOGRAFIA.....</u>	<u>215</u>

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AFRMM	Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante
AHTS	<i>Anchor Handling Tug Supply (Rebocadores para plataformas)</i>
ANP	Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis
ANTAQ	Agência Nacional de Transportes Aquaviários
API	<i>American Petroleum Institute</i>
BB	Banco do Brasil
BC	Banco Central
BEP	Barril Equivalente de Petróleo
Bi	Bilhões
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BPD	Barris Por Dia
CAD	<i>Computer Aided Design</i>
CAM	<i>Computer Aided Manufacturing</i>
CAMEX	Câmara de Comércio Exterior
CDFMM	Conselho Diretor do Fundo da Marinha Mercante
CEGN	Centro de Estudos em Gestão Naval
CESPEG	Comissão Especial de Petróleo e Gás Natural do Estado de São Paulo
CGT	<i>Compensated Gross Tonnage</i>
CIM	<i>Computer Integrated Manufacturing</i>
CONFAZ	Conselho Nacional de Política Fazendária
CONFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
DIFAL	Diferença de Alíquota para ativo fixo
DWT	<i>Dead Weight Tonnage</i>
EAM	Embarcação de Apoio Marítimo
EAP	Embarcação de Apoio Portuário
EIA	Estudo de Impacto Ambiental
EPCI	<i>Engineering, Procurement, Construction and Installation</i>
ERP	<i>Enterprise Resource Planning</i>
FGCN	Fundo de Garantia da Construção Naval
FMM	Fundo da Marinha Mercante
FOB	<i>Free On Board</i>
FPSO	<i>Floating Production Storage and Offloading</i>

HH	Homens-Hora
IBAMA	Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
II	Imposto de Importação
IN/SRF	Instrução Normativa/Secretaria da Receita Federal
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IPO	<i>Initial Public Offering</i>
LP	Longo Prazo
M	Milhões (exceto em MMbep)
MDIC/GM	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/ Gabinete do Ministro
M & E	Máquina e Equipamentos
MMbep	Milhões de barris equivalente de petróleo
MP	Medida Provisória
MRP	<i>Material Requirement Planning</i>
Mtpa	Milhões de toneladas por ano
O&G	<i>Oil & Gas</i>
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PA	Plano de Avaliação
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PLR	Participação nos Lucros e Resultados
PP	Projeto Piloto
PROMEF I/II	Programa de modernização e expansão da frota I/II
Prominp	Programa de Mobilização da Indústria do Petróleo
PROREFAM	Programa de Renovação da Frota de Apoio Marítimo
PSDB	Partido da Social Democracia Brasileira
PSV	<i>Platform Supply Vessel</i>
REB	Registro Especial Brasileiro
RECAP	Regime Especial de Aquisição de Bens de Capital para Empresas Exportadoras
REPETRO	Regime Aduaneiro Especial de Exportação e Importação de bens

destinados à exploração e à produção de Petróleo e de Gás Natural

RFB	Receita Federal do Brasil
RIMA	Relatório de Impacto Ambiental
ROI	<i>Return On Investment</i>
SECEX	Secretaria do Comércio Exterior
SICM	Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração da Bahia
SELIC	Sistema Especial de Liquidação e Custódia
SINAI	Serviço Nacional da Indústria
SINAVAL	Sindicato Nacional da Indústria da Construção e Reparação Naval e <i>Offshore</i>
SS	Semi - Submersível
TEC	Tarifa Externa Comum
TEU	<i>Twenty-foot Equivalent Unit</i>
TIPI	Tabela de Incidência do IPI
TJLP	Taxa de Juros de Longo Prazo
TLP	<i>Tension-Leg Plataforma</i>
TLWP	<i>Tension-Leg Wellhead Platform</i>
TPB	Tonelada de Porte Bruto
VLCC	<i>Very Large Crude Carrier</i>
VLOC	<i>Very Large Ore Carrier</i>
WHP	<i>Wellhead Plataforma</i>

1 Preâmbulo

O presente estudo “Análise de Mercado da Construção Naval Brasileira” foi elaborado a pedido da OSX Estaleiros S.A. (“OSX”), com a finalidade de apresentar uma avaliação independente do potencial do mercado naval brasileiro para um novo entrante.

O estudo foi elaborado pela Verax Consultoria e Projetos Ltda. (“Verax”), baseando-se no seu melhor entendimento e conhecimento dos temas em questão, dentro das premissas aqui expostas e limitações inerentes a este tipo de análise envolvendo estimativas e projeções.

Não contempla nenhum plano de desenvolvimento do conjunto de negócios da OSX, e, portanto, não prevê resultado futuro da empresa nem define uma estratégia comercial ou de implementação.

Para uma interpretação correta deste documento é necessário considerar que as informações aqui contidas, especialmente as projeções, estão sujeitas à influência de diversas variáveis, tais como circunstâncias econômicas, regionais, políticas e comerciais – que podem se alterar a qualquer momento – e riscos de diversas naturezas. Os riscos relacionados incluem, mas não se limitam, à possibilidade de outros agentes, empresas ou governos não tomarem medidas ou ações que foram, para efeito das projeções, consideradas como certas de realização. Diversas ações esperadas foram estabelecidas com base em informações muitas vezes incompletas, divulgadas na imprensa, sem uma profunda averiguação em suas fontes primárias. Tais imprevisibilidades e riscos conferem incerteza às informações que se baseiam em premissas que podem, no todo ou parcialmente, não se configurarem corretas no futuro. Uma discussão mais aprofundada sobre os riscos inerentes ao negócio pode ser obtida na seção “Análise de riscos”, porém não é exaustiva.

As informações contidas neste documento foram reunidas de uma série de fontes públicas nacionais e internacionais, autárquicas, de agências reguladoras, e de entrevistas diversas, citadas nominalmente no decorrer do documento. Acredita-se que essas informações provêm de fontes confiáveis, e para tanto se fez a diligência mínima considerada necessária. Dessa forma assume-se que os dados macroeconômicos, técnicos, comerciais e estatísticos são corretos e verdadeiros, não tendo sido verificados de forma independente.

A metodologia e a terminologia empregadas por essas diferentes fontes nem sempre são as mesmas e os dados provenientes de diferentes fontes não são prontamente comparáveis. Ademais, outros estudos similares podem utilizar metodologias não idênticas às da Verax, podendo produzir resultados que diferem de modo significativo dos estimados.

O estudo é um exercício de obtenção de um cenário de demanda futura, que apresenta expectativas conservadoras e otimistas dentro de um panorama de crescimento sustentável e estabilidade econômica do Brasil, como indica o momento atual. As oportunidades identificadas não representam uma demanda garantida para nenhuma empresa existente ou que virá a existir.

Este Estudo de Viabilidade não contém todas as informações que podem ser importantes para a decisão de investimento. Ainda, algumas informações contidas neste Estudo estão sujeitas a alteração e não está a Verax obrigada a atualizar as informações, estimativas ou projeções aqui contidas, após a data de sua divulgação.

Por conta dessas incertezas, o investidor não deve basear-se exclusivamente nas projeções da Verax para tomar uma decisão de investimento, devendo considerar cuidadosamente as informações dos respectivos mercados e demais informações fornecidas pela OSX e demais agentes financeiros.

2 Sumário executivo

A indústria de construção naval brasileira vive um momento de perspectivas extremamente favoráveis.

A análise de mercado de construção do segmento *offshore* indicou haver espaço para mais 2 a 3 novos estaleiros em diferentes cenários, além daqueles já anunciados¹. Essa lacuna é maior na fabricação de módulos *topside*, havendo oportunidade de até 7 novos estaleiros².

A análise do segmento de construção de navios mercantes e de apoio marítimo, por sua vez, mostrou que haverá necessidade de até 1 estaleiro para embarcações de grande porte³, de 1 estaleiro para médio porte⁴ e de 1 a 2 estaleiros para embarcações de pequeno porte⁵.

Estes *gaps* justificam novos empreendimentos em todos os segmentos

Contextualização

O contexto criado pelas descobertas de grandes reservas de petróleo abaixo da camada de sal, pela estabilidade econômica fundamentada e pelas políticas de incentivo à construção naval deve perdurar no Brasil e orientar o surgimento de uma indústria com grande escala produtiva.

A despeito do desaquecimento da economia mundial, com a sobre-oferta de navios e sobrecapacidade construtiva no mundo, o Brasil vive uma realidade particular.

Já existe um enorme crescimento da demanda interna por navios e plataformas, resultado de uma proteção de mercado e de políticas de conteúdo nacional que vêm se intensificando. Isso cria oportunidades sólidas para novos estaleiros *greenfield* e eles vêm surgindo, ainda que, em sua maioria, completamente virtuais.

¹ Não inclui a OSX.

² Capacidades consideradas: casco = 2 FPSOs/ano, módulo = 1 *topside*/ano

³ Graneleiros, petroleiros, porta-contêineres, gaseiros, etc. Capacidade considerada = 4 navios/ano.

⁴ EAMs. Capacidade considerada = 4 navios/ano.

⁵ EAPs e barças. Capacidade considerada = 6 navios/ano.

O ciclo de alta das *commodities* avisou a exaustão possível das capacidades produtivas de matérias-primas. Minerais e energia ocuparão cada vez mais destaque no cenário de distribuição de poder entre as economias mundiais. O Brasil, que já era rico em minerais e grãos, tornou-se rico em hidrocarbonetos. As reservas de petróleo provadas podem disparar de 16 bilhões de bep⁶ para mais de 100 bilhões⁷, o que posicionaria o Brasil entre os 10 maiores do mundo neste quesito.

Este cenário caracteriza um berço favorável para que riqueza se materialize em desenvolvimento econômico nacional. Para tanto, e colimado com essa perspectiva, o governo tem promovido as políticas necessárias para preparar o país para um novo ciclo desenvolvimentista, e encontrou no plano de revitalização da indústria de construção naval um de seus pilares. Dessa forma, suas ações têm orientado uma indústria ainda mais protegida do que sempre foi. Além da influência nas decisões estratégicas da Petrobras, vem criando regras que forcem as compras no mercado doméstico, incluindo a construção e o fornecimento de peças e serviços. Esse esforço tem encontrado resposta na indústria, que se mobilizou através de programas de acompanhamento do conteúdo local realizado e no desenvolvimento de fornecedores.

As condições criadas no Brasil permitirão um desenvolvimento virtuoso e sustentado. A lógica tem sentido e não deve ser um esforço efêmero.

Demanda

A demanda para o segmento *offshore* foi estimada a partir do levantamento das encomendas anunciadas pela Petrobras e esperadas pela OGX⁸, e através de estimativas referentes à exploração de blocos do pré e pós-sal.

Na avaliação do pré-sal foram criados dois cenários: um otimista, em que as reservas possuem 70 bilhões de bep recuperáveis e terão cronograma de exploração acelerado; e

⁶ http://www.anp.gov.br/doc/petroleo/reservas_20051231.pdf

⁷ Prospecto da OGX e notícia “Exploração de camada pré-sal pode colocar Brasil entre as 10 maiores reservas de petróleo do mundo”, Valor online, 08/11/2007

⁸ Esta informação foi fornecida à Verax pela OSX, com base nos termos do acordo de confidencialidade firmado com a OGX. A demanda por sistemas foi distribuída ao longo do tempo com base no desenvolvimento conceitual proposto pela consultoria DeGolyer & MacNaughton em um estudo de setembro de 2009

outro conservador, com volumes totais de 50 bilhões de bep e um cronograma mais estendido⁹. Em cada cenário, determinou-se um cronograma-padrão de exploração dos campos, baseado nos prazos estipulados para os Planos de Avaliação e no cronograma previsto para o Campo de Tupi, e definiu-se o *ramp up* de entrada das plataformas a partir da análise estatística de outros campos já explorados.

A capacidade de produção necessária foi calculada através da relação entre capacidade instalada e produção média avaliada para campos maduros da Bacia de Campos. As extrapolações utilizam um único tipo representativo de plataforma de produção: FPSOs com capacidade para produção de 120.000 bpd de óleo e 5 Mm³ de gás por dia (ou 31.250 bep/d)¹⁰.

Para os demais blocos do pós-sal (sem participação da OGX) em atual fase de exploração elaborou-se uma metodologia de alto nível que estima reservas e propõe um desenvolvimento-padrão para cada projeto fundamentado em análises estatísticas. Esta metodologia levantou blocos em fase de exploração, analisou o conteúdo local mínimo exigido, estimou o volume potencial por bloco, agrupou os blocos em campos produtores, estabeleceu volume mínimo para a exploração do campo e alocou sistemas produtivos a cada caso.

A demanda agregada resultante¹¹ é apresentada na Tabela 1.

⁹ Variáveis no cenário otimista (e no cenário conservador): Intervalo de 9 anos (11 anos) entre concessão e declaração de comercialidade; Projeto Piloto com duração de 2 anos (5 anos); Aprovação das leis do novo marco regulatório em 2010 (em 2011), e; retomada de rodadas de licitações em 2011 (em 2012).

¹⁰ Note-se que ao assumir todas as plataformas com essas mesmas capacidades produtivas, considera-se, implicitamente, que a proporção entre óleo e gás nas reservas da camada pré-sal seja cerca de 80% de óleo e 20% de gás (em bep) em todos os casos.

¹¹ Já descontadas as 11 plataformas que a Petrobras anunciou para os campos já licitados do pré-sal da Bacia de Santos. Três deverão ser importadas e especula-se que as outras oito serão construídas no dique seco de Rio Grande (RS) que está em construção pela incorporadora WTorre e arrendado à estatal por um período de 10 anos. Essas plataformas estão identificadas na Tabela 1 nas linhas “Já encomendadas”.

Tabela 1: Cenário otimista e conservador de demanda de plataformas até 2020

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
CENÁRIO OTIMISTA												
Petrobras não-licitadas	0	0	0	5	5	6	6	6	0	0	0	28
<i>Sonda</i>	-	-	-	5	5	6	6	6	-	-	-	28
Anunciado OGX	0	1	1	4	7	11	13	6	4	1	0	48
<i>FPSO</i>	-	1	1	1	2	4	5	3	1	1	-	19
<i>WHP</i>	-	-	-	3	5	6	6	2	2	-	-	24
<i>TLWP</i>	-	-	-	-	-	1	2	1	1	-	-	5
Pré-sal	0	0	0	0	0	7	7	11	12	14	11	62
<i>FPSO</i>	-	2	1	5	2	8	7	11	12	14	11	73
<i>Já encomendadas</i>	-	(2)	(1)	(5)	(2)	(1)	-	-	-	-	-	(11)
Blocos licitados do pós-sal	0	0	2	10	0	13	0	7	0	1	0	33
<i>FPSO</i>	-	-	1	7	-	8	-	4	-	1	-	21
<i>WHP</i>	-	-	-	-	-	3	-	2	-	-	-	5
<i>TLWP</i>	-	-	1	3	-	2	-	1	-	-	-	7
TOTAL	0	1	3	19	12	37	26	30	16	16	11	171
<i>FPSO</i>	-	1	2	8	2	19	12	18	13	16	11	102
<i>WHP</i>	-	-	-	3	5	9	6	4	2	-	-	29
<i>TLWP</i>	-	-	1	3	-	3	2	2	1	-	-	12
<i>Sondas</i>	-	-	-	5	5	6	6	6	-	-	-	28
CENÁRIO CONSERVADOR												
Petrobras não-licitadas	0	0	0	5	5	6	6	6	0	0	0	28
<i>Sonda</i>	-	-	-	5	5	6	6	6	-	-	-	28
Anunciado OGX	0	1	1	4	7	11	13	6	4	1	0	48
<i>FPSO</i>	-	1	1	1	2	4	5	3	1	1	-	19
<i>WHP</i>	-	-	-	3	5	6	6	2	2	-	-	24
<i>TLWP</i>	-	-	-	-	-	1	2	1	1	-	-	5
Pré-sal	0	0	0	0	0	0	3	3	6	7	8	27
<i>FPSO</i>	-	2	1	4	1	3	3	3	6	7	8	38
<i>Já encomendadas</i>	-	(2)	(1)	(4)	(1)	(3)	-	-	-	-	-	(11)
Blocos licitados do Pós-sal	0	0	0	0	2	4	0	9	0	1	0	16
<i>FPSO</i>	-	-	-	-	1	3	-	5	-	1	-	10
<i>WHP</i>	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2
<i>TLWP</i>	-	-	-	-	1	1	-	2	-	-	-	4
TOTAL	0	1	1	9	14	21	22	24	10	9	8	119
<i>FPSO</i>	-	1	1	1	3	7	8	11	7	9	8	56
<i>WHP</i>	-	-	-	3	5	6	6	4	2	-	-	26
<i>TLWP</i>	-	-	-	-	1	2	2	3	1	-	-	9
<i>Sondas</i>	-	-	-	5	5	6	6	6	-	-	-	28

A demanda anual média de construção de estruturas offshore no período 2010-2020 flutuará, portanto, entre 11 e 16 sistemas, nos cenários conservador e otimista.

Oferta

A avaliação da capacidade instalada atual e futura da indústria de construção naval brasileira no segmento *offshore* consistiu no mapeamento dos estaleiros existentes e dos novos estaleiros esperados.

A construção de plataformas e navios sonda pode ser separada em duas etapas independentes: a construção da estrutura do casco ou jaqueta, e a montagem dos módulos de convés que abrigam as plantas de produção, processamento, utilidades e hotelaria.

No Brasil é usual que cascos e módulos sejam construídos em locais diferentes e a junção realizada posteriormente. A segregação da construção é realizada já na fase de licitação das obras.

A construção dos cascos exige diques e grande capacidade de içamento. Já a fabricação de módulos é leve em ativos, bastando área com fundação adequada e acesso marítimo para barcaças de médio calado, sendo as oficinas facilmente instaladas quando necessárias e guindastes alugados. Os novos estaleiros, em geral, têm se proposto a fazer ambas as etapas em áreas contíguas.

O *boom* de demanda orientou vários anúncios de novos estaleiros *greenfield*. Apesar do baixo grau de maturidade de alguns projetos, nenhum foi eliminado, pois a demanda é consistente e existe a possibilidade de entrar nas licitações como estaleiro virtual.

A abordagem utilizada para determinar a capacidade ofertada considera a produtividade esperada e a capacidade histórica dos estaleiros.

A capacidade de construção resultante é apresentada na Tabela 2 e na Tabela 3. Ao todo são 9 estaleiros de cascos e 16 de módulos.

Tabela 2: Capacidade de fabricação de cascos no Brasil

Empresa	Considerações	Capacidade (un./ano)
BrasFELS	Projeto da P-56 (1,5 anos para construção de casco tipo SS). Considera subcontratação de blocos na NUCLEP.	1 a 1,5
EAS	Capacidade anunciada. O limite superior é atingido se reduzir o foco em embarcações mercantes	1 a 2
Rio Grande (1)	Capacidade anunciada. Foco em construção e reparo <i>offshore</i> . Considera a expansão.	1 a 2
Mac Laren (1)	Capacidade anunciada e análise do projeto (expansão).	0,5 a 1
Promar Ceará (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas.	0 a 1
Galvão / Alusa (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas.	1 a 2
EISA Alagoas (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas.	1 a 2
Enseada do Paraguaçu (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas.	1 a 2
Jurong Aracruz (2)	Capacidade anunciada.	1 a 2
Capacidade =		7,5 a 15,5

(1) Estaleiros com Expansão; (2) Estaleiros anunciados

Tabela 3: Capacidade de fabricação de módulos no Brasil

Empresa	Considerações	Capacidade (un./ano)
BrasFELS	Histórico do estaleiro (foco em cascos).	0 a 0,5
Mauá	Possui dois canteiros, um para módulos e outro para WHPs. Histórico do estaleiro.	1,5 a 2
QUIP (1)	Capacidade anunciada e histórico da P-53 (1,5 ano). Considerando a expansão de área no Porto Novo de Rio Grande.	1 a 1,5
UTC	Capacidade anunciada (10 a 12 módulos por ano).	0,5 a 1
São Roque	Histórico do estaleiro. Dedicado à fabricação de jaquetas e módulos.	0,5 a 1
Rio Grande (1)	Capacidade anunciada e análise do projeto.	1 a 2
EAS	Capacidade anunciada.	1 a 2
Mac Laren (1)	Com a expansão ficará focado na construção de cascos de Semi-Sub. Estimativa Verax pelas características anunciadas.	0 a 0,5
Promar Ceará (2)	Foco em navios-sonda com <i>topside</i> construído no mesmo estaleiro. Estimativa Verax com base em outros anúncios.	0 a 1
Galvão / Alusa (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas.	0,5 a 1
Construcap (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas.	1,5 a 2
EISA Alagoas (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas.	1 a 2
Enseada do Paraguaçu (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas.	1 a 2
Jurong Aracruz (2)	Capacidade anunciada	1 a 2
Usiminas (2)	Capacidade anunciada	0,5 a 1
Estaleiro em Santos (2)	Estimativa Verax com base em outros anúncios	0,5 a 1
Capacidade =		11,5 a 22,5

(1) Estaleiros com Expansão; (2) Estaleiros anunciados

Balanco

A identificação da oportunidade para a OSX baseou-se no balanço oferta x demanda para o período de 2010 a 2020. A análise considera a demanda de construção antecipada com em relação à demanda pelos sistemas em operação (dois anos para *offshore* e um ano para mercantes e EAMs).

Segmento Offshore

O balanço foi feito para dois períodos, o primeiro de 2010 a 2013 e o outro de 2014 a 2018.

A oferta de capacidade já considera a ocupação resultante das encomendas em carteira dos estaleiros e o início de operação anunciado dos novos projetos, conforme resumido na Tabela 4.

Tabela 4: Oferta e demanda de construção para estaleiros nacionais

Cascos-padrão (=FPSO)				
	2010 a 2013		2014 a 2018	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Oferta	2,4	5,0	7,1	14,6
Demanda ¹²	5,6	9,8	12,8	17,9

Módulos e jaquetas¹³				
	2010 a 2013		2014 a 2018	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Oferta	3,7	7,3	10,8	21,2
Demanda ¹²	13,1	17,8	17,6	22,9

A Figura 1 ilustra o desequilíbrio para a construção de cascos de plataformas e navios-sonda. No primeiro período (2010-2013), resultou em uma potencial falta de capacidade de 4 e 5 unidades ao ano. No segundo período (2014-2018), o *gap* estimado é de 3 e 6 unidades-padrão por ano. Note-se que mesmo se a oferta alcançar seu valor máximo, a demanda conservadora não será atendida no primeiro período. Estas oportunidades equivalem a uma necessidade de 2 a 3 novos estaleiros¹⁴.

¹² Refere-se à demanda para a construção naval, que é adiantada em relação a quando as estruturas são demandas e entram em operação.

¹³ A unidade utilizada é *topside*-padrão = 1 *topside* completo de uma plataforma, contendo plantas de produção e processamento. A estrutura das jaquetas também é construída em canteiros, e equivale a um conteúdo de trabalho de 2 *topsides*-padrão.

¹⁴ A análise considerou que a capacidade reage conforme a concretização da demanda. Esta premissa indica os cenários mais prováveis em que se compara a demanda otimista com a oferta de capacidade máxima provável, e a demanda conservadora com a capacidade mínima provável. Outros cenários, considerados improváveis, podem ser avaliados comparando a demanda otimista com a capacidade mínima e vice-versa.

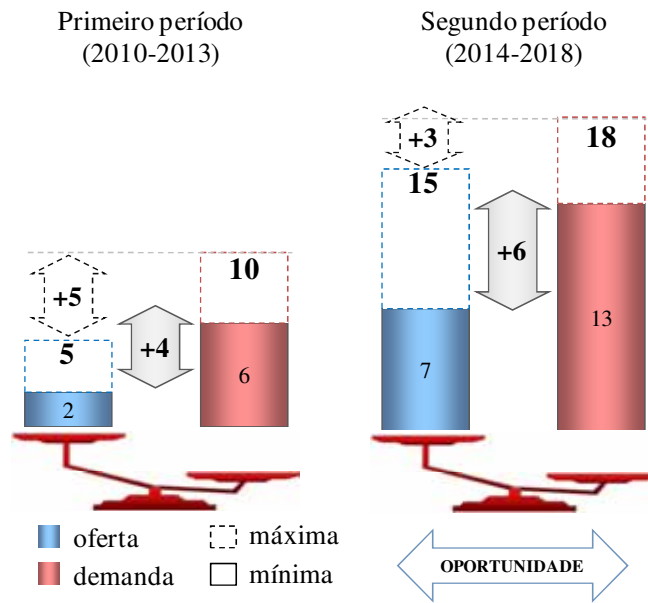


Figura 1: Balanço oferta X demanda para cascos-padrão até 2020

A mesma análise para estaleiros/canteiros de obras destinados a módulos de *topside* e jaquetas concluiu existir falta de capacidade para fabricação de 9 a 11 unidades-padrão no primeiro período, e de 2 a 7 unidades-padrão no segundo período. Novamente, mesmo que a oferta alcance seu valor máximo no primeiro período, a demanda conservadora não é atendida. Estas oportunidades indicam espaço para até 11 novos canteiros de fabricação de módulos no primeiro período, e até 7 no segundo.

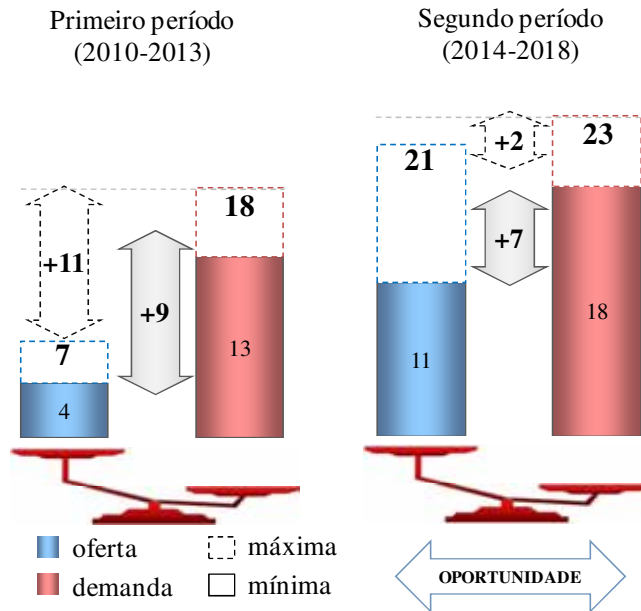


Figura 2: Balanço oferta X demanda para topside padrão até 2020

Outros segmentos

Embora o segmento *offshore* tenha sido definido *a priori* como foco produtivo da OSX, foram realizadas as mesmas análises, igualmente exaustivas, relativas à projeção de demanda e capacidade para outros três segmentos: embarcações mercantes de grande¹⁵, médio¹⁶ e pequeno¹⁷ porte.

Estas avaliações identificam possíveis oportunidades no caso de escassez de encomendas em algum segmento que possa gerar a migração de estaleiros existentes ou anunciados, principalmente das classes de grande porte para *offshore* ou vice-versa.

Os estaleiros avaliados por segmento foram:

¹⁵ Graneleiros, petroleiros, porta-contêineres, gaseiros, etc.

¹⁶ EAMs.

¹⁷ EAPs e barcaças.

Tabela 5: Estaleiros não-offshore avaliados e oferta de capacidade por segmento

Estaleiros	Segmento	Capacidade (ud. / ano)
Grande Porte (9 estaleiros)		
EAS; EISA (RJ); Enavi/Renave; Itajaí; Mauá; Sermetal; Promar Ceará; EISA Alagoas; Enseada do Paraguaçu		9 a 20
Médio Porte (12 estaleiros)		
STX Brazil <i>Offshore</i> ; Aliança; EISA (RJ); Wilson Sons; Navship; INACE; Corema (novo); STX Brazil Quissamã; Promar Ceará; Galvão / Alusa; Jurong Aracruz; ERG2;		20 a 36
Pequeno Porte (7 estaleiros)		
Rio Maguari; Santa Cruz; Corema (atual); TWB; Cassinú; São Miguel; Detroit;		12 a 23

Os resultados mostraram que as demandas estimadas justificariam a implantação de: até 1 estaleiro de grande porte; 1 de médio porte; e de 1 a 2 de pequeno porte. As figuras a seguir ilustram o balanço entre oferta e demanda para cada uma dessas classes.

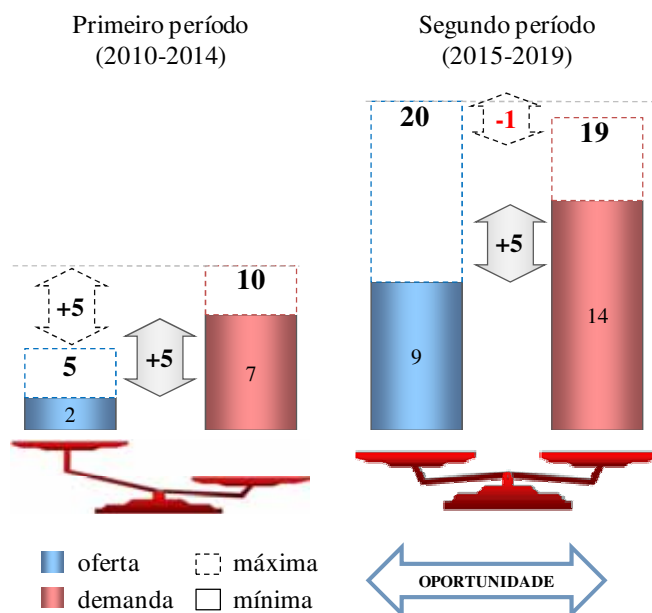


Figura 3: Balanço oferta X demanda para embarcações de grande porte até 2020

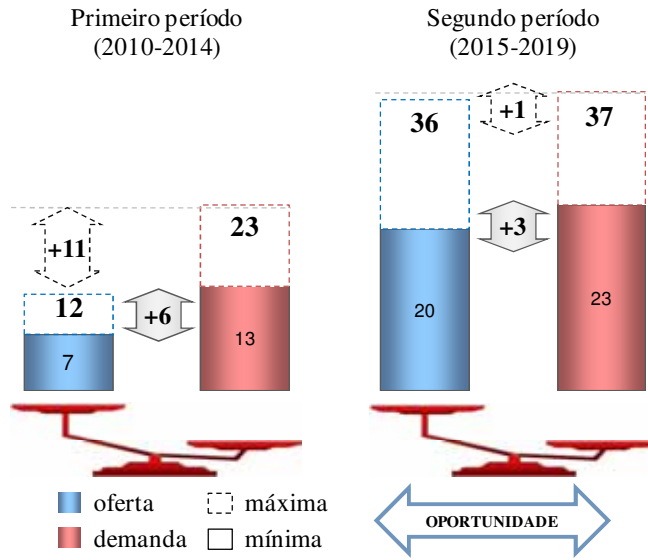


Figura 4: Balanço oferta X demanda para embarcações de médio porte até 2020

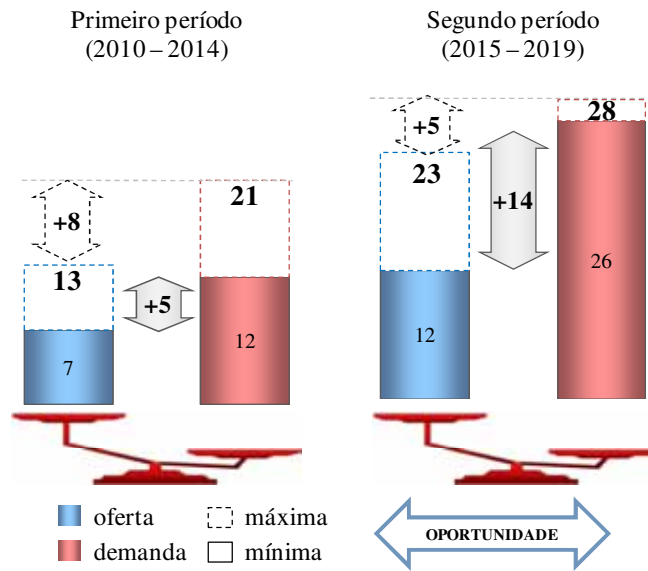


Figura 5: Balanço oferta X demanda para embarcações de pequeno porte até 2020

Competitividade

A avaliação dos *drivers* de competitividade indicou que estaleiros brasileiros podem atingir níveis internacionais de competitividade no longo prazo. Para tanto é necessário

que no curto e médio prazo haja demanda protegida pelas restrições de conteúdo local. A demanda protegida permite a criação de uma cadeia de fornecedores e garante tempo para que ganhos mínimos de produtividade superem a inércia do aprendizado inicial.

Foram analisados quatro *drivers* de competitividade de custo de um estaleiro: preço do aço, disponibilidade de navipeças, custo da mão-de-obra e competência em gestão e montagem.

Verificou-se que o Brasil pode apresentar condições iguais ou melhores em custo de mão-de-obra (para nível tecnológico 4) e gestão (competência em montagem), e leve desvantagem em preço de aço e disponibilidade de navipeças, ambas reversíveis no longo prazo.

Preço do Aço

O aço (chapas grossas) é o elemento isolado de maior custo na construção de navios, representando cerca de 20 a 30% dos custos totais. No caso das plataformas, a representatividade do custo do aço diminui para 5%.

No Brasil, a demanda naval irregular e pulverizada associada a uma produção muito concentrada, tem ocasionado preços altos.

Por outro lado, a crise mundial levou à sobrecapacidade dos grandes produtores mundiais de chapas grossas, sobretudo a China e a Ucrânia, que têm praticado preços altamente competitivos dentro do mercado brasileiro.

Apesar do preço elevado praticado no mercado interno, a indústria siderúrgica brasileira é altamente competitiva e possui um dos menores custos de produção de aço no mundo. Isso significa que existe espaço para redução dos preços desde que se crie um ambiente de competição.

Diante dos movimentos internacionais de transferência das siderúrgicas dos países desenvolvidos (Europa e EUA) para países produtores de minério (principalmente China, Índia, Austrália e Brasil), espera-se no médio e longo prazo que novas usinas migrem para o país, fragmentando o mercado e criando condições para preços competitivos (indicando essa tendência, a CSN, Gerdau e Wuhan anunciaram investimentos no Brasil para fabricação de chapas grossas navais).

No longo prazo e na busca de maiores mercados, é crível que a maior fragmentação da produção de chapas grossas no Brasil deve forçar queda de preços, harmonizando-se com o baixo custo de produção brasileiro. Desse modo a indústria de construção naval brasileira seria favorecida quando comparada com as outras.

Mão-de-obra

A mão-de-obra representa de 15% a 20% do custo total de construção de navios e plataformas.

Fundamentalmente, depende de dois fatores: posição na curva de aprendizado, que define a velocidade dos ganhos de produtividade do estaleiro, e do nível tecnológico, que é definido pelo grau de mecanização dos processos.

A curva de aprendizado é intrínseca a qualquer atividade produtiva. Na Coreia e Japão, o histórico de aprendizado na indústria naval mostrou uma declividade dessa curva de 70%, ou seja, a cada vez que a produção dobra, se observa uma redução de 30% no consumo de HH/CGT¹⁸. Estudos da McQuilling e de outras consultorias, que deram suporte à Transpetro na formulação do PROMEF, estimam uma declividade de 85% para estaleiros brasileiros, nível semelhante ao dos europeus.

A comparação de salários e produtividade de mão de obra no Brasil e de outros países competitivos na construção naval indicou que o país precisa atingir valores de produtividade entre 30 e 50 HH/CGT.

Estes patamares de produtividade exigem um nível tecnológico¹⁹ entre 3,7 e 4²⁰, segundo a curva média de uma amostra de 12 estaleiros, entre asiáticos e europeus.

No Brasil, os estaleiros antigos situam-se em níveis entre 2,5 e 3, mas após os esforços de modernização eles devem atingir o nível 3,5. Já os novos estaleiros, como o EAS e o Rio Grande, apontam para uma estratégia baseada em um nível tecnológico equivalente

¹⁸ Indicador padrão de produtividade de mão-de-obra na indústria naval. No segmento *offshore*, este indicador não tem validade, pois não existe categoria de conversão de toneladas de porte bruto para CGT segundo a OCDE - A NEW COMPENSATED GROSS TON (CGT) SYSTEM - 2007. Como alternativa, utiliza-se HH/t.

¹⁹ National Shipbuilding Research Program/ First Marine International

²⁰ Ver por exemplo - PIRES, Floriano; LAMB, Thomas. Establishing performance targets for shipbuilding policies, Maritime Policy and Management, 2008

a 4, que significa uso de dique, alta capacidade de içamento, etapas de processamento automatizadas e presença de sistemas de informação modernos.

A OSX também deve focar sua estratégia no nível 4, incluindo a atração de um parceiro tecnológico com o intuito de acelerar a absorção de tecnologia e desenvolver uma curva de aprendizado acentuada. Isso deverá permitir que o estaleiro entre no mercado com condições de alcançar uma posição competitiva internacionalmente, conquanto consiga percorrer a curva de aprendizado rapidamente.

Navipeças

Os equipamentos representam de 30 a 50% do custo total de construção de navios e plataformas.

A produção no Brasil ainda não se mostra viável para grande parte dos equipamentos com alto conteúdo tecnológico, como motores principais e auxiliares de navios, sistema de automação e controle, sistemas de comunicação e vários outros. O sobrecusto de fabricação local está entre 20% e 30%, principalmente devido à baixa escala. Estes equipamentos necessitariam de produção anual mínima superior a 30 equipamentos por ano para que a escala permitisse igualar os custos com fornecedores coreanos, segundo estudo divulgado pela Transpetro.

Importar é uma solução atraente para os estaleiros, pois se beneficiam de incentivos fiscais que permitem que o equipamento chegue ao Brasil com sobrecusto de 5% a 10%, referente apenas aos gastos com logística, seguro e assistência técnica internacional.

A intensificação da política de conteúdo local, entretanto, irá obrigar os estaleiros a adquirirem grande volume de equipamentos nacionais.

Há duas evidências de que os sobrecustos atuais de fabricação local devem cair e os preços internos atingirem níveis internacionais.

A primeira diz respeito à capacidade da indústria metal-mecânica brasileira fornecer à navipeças por meio de diversificação de atuação de setores como bens de capital, aeronáutico, máquinas agrícolas, ônibus, caminhões, autopeças, motores, compressores, dentre outros. Diversas empresas brasileiras desses setores se consolidaram na última

década como grandes *players* no mercado interno e externo, e todas apresentam forte desenvolvimento tecnológico.

A segunda consiste na atração de grupos internacionais para produção no país. Segundo um estudo divulgado pela Transpetro, o Brasil tem condições de fabricar até 78% dos equipamentos dos navios, com competitividade em custo. A produção dos outros 22%, que corresponde aos equipamentos com maior conteúdo tecnológico (motores principais e auxiliares, bombas de carga, sistemas de navegação, dentre outros) estaria condicionada à escala mínima, entretanto, as projeções de demanda apontam para um cenário favorável ao surgimento destes fornecedores.

Na medida em que surjam novos fabricantes no país e se crie um ambiente competitivo, com fornecedores nacionais e internacionais disputando o mercado de navieças, é provável que os custos com aquisição de equipamentos no Brasil sejam próximos com a realidade de estaleiros asiáticos.

Montagem

A competência de montagem tem impacto em diversos aspectos da construção naval: na curva de aprendizado, no consumo de insumos como solda e aço, e no cumprimento dos prazos.

A indústria metal-mecânica brasileira é competitiva e deve transferir essa competência à construção naval.

A complexidade da construção de sistemas *offshore* exige ainda que os estaleiros exerçam a atividade de EPCI (*Engineering, Procurement, Construction and Installation*) de todo o projeto. O estaleiro ou consórcio vencedor da licitação para a construção de uma plataforma, ou sonda, deve ser capaz de gerenciar a construção dos módulos e do casco, para garantir a entrega no prazo, a confiabilidade dos sistemas e atender às especificações do contratante.

No Brasil, já existem grupos que atuam nesta atividade e com histórico de sucesso na construção de plataformas. Pode-se citar o estaleiro Mauá, do Grupo Sinergy, responsável pela construção e modernização de plataformas como P-10, P-37, P-38, P-40, P-43, P-48, P-50 e P-54, e a UTC, uma das pioneiras no país.

Um novo estaleiro pode desenvolver esta competência de duas formas: buscando profissionais de empresas brasileiras envolvidas com obras deste tipo, ou associando-se com parceiros tecnológicos internacionais que possam exercer o papel de *EPCistas*²¹. Esta última alternativa já se mostrou viável nos exemplos das primeiras plataformas construídas no Estaleiro Mauá, que foram gerenciadas pelo grupo Jurong, antigo parceiro do estaleiro, e na relação entre o estaleiro BrasFELS e o grupo Keppel FELS.

Nesse sentido, a OSX já iniciou entendimentos com grupos internacionais (o mais avançado é com a Hyundai) que possam atuar como parceiros da empresa.

Perspectivas de longo prazo

A demanda no longo-prazo é consistente. Apenas 38%²² da demanda para o pré-sal está contida no horizonte de análise até 2020, e os investimentos em novas unidades de produção se estenderão até 2036, em ambos os cenários analisados e sob as hipóteses assumidas.

O resultado da análise de longo prazo mostrou que a demanda média anual do período 2021-2036 garantiria uma ocupação mínima de 36% da carteira dos estaleiros²³ brasileiros. Em um setor marcado por ciclos com longos períodos de depressão, em que o nível de encomendas pode atingir 1/3 do pico, a previsibilidade da demanda é um importante fator de segurança para uma indústria nascente.

Há ainda outros elementos que sugerem um setor de construção naval aquecido no longo prazo (após 2020). São eles:

- *Novos campos no pós-sal*: áreas no pós-sal ainda não-licitadas podem influenciar positivamente a demanda por sistemas. Além disso, a intensificação da atividade de prospecção de petróleo na costa brasileira poderá expandir²⁴ as áreas com potencial de reservas de petróleo;

²¹ Engineering, Procurement, Construction and Installation

²² Média dos cenários otimista e conservador.

²³ Considerando-se a hipótese de que a oferta esteja alinhada com a demanda no período anterior

²⁴ Exemplo disto é a revisão para cima de recursos potenciais da OGX, de 4,8 bilhões de bep em março de 2008 para 6,7 bilhões de bep em setembro de 2009, decorrente de reavaliações sísmicas realizadas neste ínterim.

- *Novas sondas*: além do grande número de campos a serem perfurados, cuja demanda por sondas pode ser maior do que aquela anunciada no plano de negócios da Petrobras, existe a substituição natural das sondas já em operação;
- *Necessidade de diques para reparo*: em um horizonte tão longo, a enorme frota (mercante e unidades *offshore*) que se forma no curto prazo demandará necessariamente serviços de reparo, e hoje já existe um déficit entre capacidade e demanda que irá se agravar no futuro²⁵;
- *Surgimento e fortalecimento de armadores nacionais*: a vocação brasileira de país exportador de grãos agrícolas e minerais motivará a constituição de uma frota mercante nacional, na medida em que grandes grupos produtores verticalizem-se em direção da cadeia logística²⁶;
- *Segmento militar*: a intensificação da atividade de navegação deve ser acompanhada de expansão e modernização da frota de navios patrulha para salvaguardar águas territoriais, como já anunciou a Marinha recentemente.

Dado o caráter explosivo da demanda, é crível que a oferta de capacidade produtiva imporá a velocidade de aumento da produção nos primeiros anos, fechando o *gap* no longo prazo. Do lado das ações governamentais, o leque de políticas públicas e a motivação desenvolvimentista-nacionalista dão amplo suporte ao setor.

Além da discussão de natureza econômica sobre a continuidade da indústria, a permanência e sucesso da OSX no longo prazo ainda apóiam-se em quatro fatores:

- Sinergia com outros negócios do Grupo EBX: OGX e empresas do Complexo LLX-Açu (siderúrgicas, fornecedores de equipamentos *offshore*, indústria metal-mecânica);
- *Timing* de entrada no setor adequado: em um cenário de demanda insuficiente para os estaleiros nacionais, antigas unidades e estaleiros que surgirão tardiamente estarão em desvantagem, por apresentarem tecnologia ultrapassada ou baixo avanço na curva de aprendizado, respectivamente;

²⁵ Os únicos diques especializados em reparos de equipamentos *offshore* são o do Estaleiro Rio Grande e do projeto do Novo Estaleiro Mac Laren. Para embarcações mercantes, haverá necessidade de 5 a 8 diques até 2020, segundo estudos da Transpetro e do CEGN – Centro de Estudos em Gestão Naval.

²⁶ Vale e Petrobras são um exemplo disso.

- Potencial elevado de captura de demanda da OGX, que garantiria uma carteira de encomenda cheia no curto e médio prazo.
- Respaldo de parceiro internacional com tradição (Hyundai), que induz benefícios no percurso da curva de aprendizado e com estrutura global de marketing para atrair demanda para construção no Brasil²⁷.

Se o cenário é oportuno no curto-prazo, no longo prazo ele continuará favorável.

Risco

Em relação aos riscos, aqueles que dependem do projeto e da gestão do estaleiro devem ser reduzidos pela OSX, através das seguintes ações: planejamento consistente na instalação e operação, parceria estabelecida com um grande construtor mundial que traga experiência e acelere a curva de aprendizado além de acordos estabelecidos em nível local com os governos municipal e estadual, dentre outras.

A avaliação do negócio deve ainda incorporar aqueles riscos que dependem das políticas estabelecidas em nível federal e que são importantes para o setor como um todo. No segmento de exploração e produção de petróleo *offshore*, a manutenção da política de conteúdo local é crucial já que países como Cingapura e China, reconhecidamente construtores experientes e de baixo custo global, teriam maiores vantagens competitivas no curto prazo. O mercado protegido no primeiro instante é fundamental para que as competências se desenvolvam em busca de maior competitividade.

A despeito da severidade, é altamente improvável que a política desenvolvimentista nacional, bem como a manutenção de toda uma legislação que protege a construção naval brasileira com incentivos tributários e financiamentos privilegiados, sejam modificadas no sentido de depreciar a demanda e condições de operação dos estaleiros nacionais. Mais do que “bandeiras” do atual governo, tratam-se de medidas iniciadas e sucessivamente aprimoradas nos governos anteriores, e que não devem sofrer com a alternância de poder. Ainda, a resposta da indústria aos incentivos e restrições de

²⁷ Como no EAS, onde recentemente a Samsung anunciou a possibilidade de trazer encomendas para o estaleiro (“Samsung quer 20 navios por ano” – Jornal do Comércio PE que demonstra a intenção da Samsung, agora acionista do EAS em trazer navios de sua carteira para produção no Brasil).

conteúdo local tem sido muito positiva, encorajando a continuidade dos diversos programas governamentais.

Também cabe atentar que a demanda pode ser afetada por fatores como a queda significativa dos preços do petróleo, que reduz o passo da exploração e produção, ou ainda torna inviável a exploração do pré-sal. Este também pode se revelar tecnicamente inexplorável, embora os testes preliminares indiquem o contrário. A exaustão dos recursos naturais e a forte atuação da OPEP fazem crer que os preços de petróleo não devem se manter baixos por muito tempo, cabe notar que parte da demanda prevista para curto e médio prazo origina-se da OGX, empresa do Grupo EBX e independe do pré-sal.

3 Introdução e contextualização

A construção naval brasileira vive um momento extremamente favorável.

O contexto criado pelas descobertas de grandes reservas de petróleo abaixo da camada de sal, pela estabilidade econômica fundamentada e pelas políticas de incentivo à construção naval deve perdurar no Brasil e orientar o surgimento de uma indústria com grande escala produtiva.

A despeito do desaquecimento da economia mundial, com a sobre-oferta de navios e sobrecapacidade construtiva no mundo, o Brasil vive uma realidade particular que contrasta com o desaquecimento mundial.

Já existe um enorme crescimento da demanda interna por navios e plataformas, resultado de uma proteção de mercado e de políticas de conteúdo nacional que vêm se intensificando. Isso cria oportunidades sólidas para novos estaleiros *greenfield* e eles vêm surgindo, ainda que, em sua maioria, completamente virtuais.

As condições criadas no país permitem um desenvolvimento virtuoso e sustentado.

Os efeitos da crise mundial que se intensificou em setembro de 2008 foram mais brandos no Brasil, permitindo a manutenção do ciclo de investimentos em curso, além dos aspectos específicos da construção naval que serão discutidos nesse ensaio.

Até o 3º trimestre de 2008 a economia brasileira apresentou elevadas taxas de crescimento, associadas a um processo contínuo de expansão do investimento. A formação bruta de capital fixo cresceu, sistematicamente, acima do PIB, configurando o maior ciclo de investimentos no país dos últimos trinta anos²⁸.

A ampliação dos investimentos se deu em duas ondas. A primeira teve início nas indústrias extrativas e produtoras de insumos básicos, estimulada pela combinação de um forte incremento da demanda mundial pelas *commodities* e por vantagens competitivas do Brasil nesses setores.

Em contraste com o passado recente, em que os investimentos se concentravam na modernização das fábricas existentes, os projetos atuais se direcionaram, em maior

²⁸ Extraído de Visão do Desenvolvimento – BNDES N° 60 “Perspectivas de investimentos 2009/12 em um contexto de crise”, Ernani Teixeira Filho e equipe – 02/09.

proporção, à implantação de novas plantas industriais. Nos setores de siderurgia e papel e celulose houve, adicionalmente, um deslocamento de bases produtivas de países desenvolvidos para o Brasil.

A segunda onda foi constituída pelos investimentos na infraestrutura, na construção civil e na indústria de bens de consumo duráveis, em que pese ainda níveis bem inferiores aos mundiais. Nesses casos, os dois principais fatores determinantes foram: i) políticas públicas como aquelas do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), as mudanças no marco regulatório e a melhoria do ambiente institucional no segmento de construção civil; e ii) crescimento do mercado consumidor doméstico resultados da expansão da massa salarial e do crédito.

Os investimentos em infraestrutura, além de aumentarem a competitividade sistêmica da economia, tiveram a capacidade de alavancar investimentos do setor privado em outros segmentos. A expansão dos setores de bens de consumo duráveis e de construção civil, por sua vez, gerou efeitos multiplicadores na economia ao elevar o nível de renda e o volume de emprego. A generalização do ciclo de investimentos deu maior solidez ao processo. Como resultado, os investimentos deixaram de ser motivados somente pelo otimismo internacional e pelo ciclo das *commodities* - o dinamismo do mercado interno também se tornou relevante. De fato, boa parte do crescimento do PIB em 2008 é explicada pelo desempenho dos investimentos.

Esse dinamismo do mercado interno está sustentado. Embora o nível de investimento brasileiro seja baixo (16,4% do PIB contra uma média mundial de 21,6%) ele ainda é concentrado no setor de máquinas e equipamentos, responsáveis pelo aumento da produtividade industrial. O percentual dos investimentos em máquinas e equipamentos no Brasil pulou de 39% para 55% do total investido na última década (1999-2008). Em 2006 era de 52% contra uma média mundial de 35%. De acordo com o padrão internacional, esse fato leva a um aumento de 22,2% na produtividade do investimento brasileiro e eleva a capacidade de produção proporcionalmente²⁹.

²⁹ Pastori, A.C., Pinoti, M.C. e Almeida, L. P. (2008). “Crescimento, Conta Corrente e Política Fiscal” – XX Fórum Nacional – Estudos e Pesquisas Nº 215, citado em *Alta da produtividade do investimento viabiliza maior crescimento do PIB* - Fernando Pimentel Puga, Gilberto Rodrigues Borça Junior e Marcelo Machado Nascimento – BNDES Nov/09.

Sem discutir o demérito do ainda baixo investimento em outras áreas da economia, essa capacidade de produção expandida vem sendo responsável pela sustentação dos baixos níveis de inflação em um momento de forte expansão do consumo interno. O vigor mostrado pelo Brasil no desenrolar da crise mundial decorre dessa elevada expansão de consumo sustentada pelo aumento real da massa salarial de 26,3% entre 2003 e 2008³⁰.

Apesar da crise, as vendas no comércio varejista continuaram a crescer em ritmo expressivo. Assim, enquanto a demanda externa foi fortemente afetada, a demanda interna continuou se expandindo, impulsionada pelo consumo das famílias. Esse descolamento da evolução do consumo doméstico dos demais componentes da demanda, nos últimos meses, foi fundamental para que a atividade econômica no Brasil fosse menos prejudicada pela turbulência internacional.

A conclusão é de que não há defasagem entre o padrão de investimento das empresas brasileiras e internacionais no que tange ao gasto com bens de capital. Isso significa que o aumento da produtividade da economia pela maior concentração de investimentos no setor de M&E pode sustentar as altas velocidades de crescimento que o país deve voltar a experimentar.

A crise dos *subprime* encontrou um Brasil com contas públicas superavitárias, um sistema bancário bem regulado, uma expansão do crédito moderada (menor risco, mas com aumento significativo do consumo), e com grande estoque de reservas. Isso freou o aumento da taxa de risco, a fuga de capitais e manteve a capacidade do governo de financiar a expansão da infraestrutura.

Um estudo do BNDES³¹ já em Fevereiro de 2009 mostrava que o impacto da crise nos investimentos em andamento e planejados para o período 2009-2012 sofreram redução de R\$ 1,46 trilhão para R\$ 1,30 trilhão, uma variação de apenas 11% e que foi considerada bastante moderada. Investimento e crescimento estão profundamente relacionados e a mensagem já era positiva. O baixo impacto da crise nos níveis de investimento resultou da sua concentração em setores que respondem por parcela expressiva da formação bruta de capital fixo da economia. Este grupo tem participação destacada do setor de telecomunicações e do “bloco energia” – descobertas de reservas

³⁰ Força do mercado interno mitiga os efeitos da crise - Adriana Inhudes – BNDES Out/09.

³¹ BNDES N° 60 “Perspectivas de investimentos 2009/12 em um contexto de crise”, Ernani Teixeira Filho e equipe – 02/09.

de petróleo e contratos de fornecimento de energia elétrica. Um segundo grupo inclui importantes projetos em curso em setores afetados pela crise internacional, mas que em parte deverão ser mantidos, tendo em vista os custos irrecuperáveis já incorridos – mineração e siderurgia. A própria quebra do ciclo de alta das *commodities* tem se mostrado reversível e aponta novamente para uma tendência de valorização. O ciclo mostra na verdade o prenúncio da exaustão possível das capacidades produtivas face às demandas sempre crescentes por matérias primas. Minerais e energia ocuparão cada vez mais destaque no cenário de distribuição de poder entre as economias mundiais e o Brasil é talvez o mais bem posicionado país.

Sempre abundante em riquezas da terra – água, minerais e vasto solo fértil – o Brasil tornou-se rico com as descobertas de grandes reservas de hidrocarbonetos, anunciadas em 2006, sob a enorme camada impermeável de sal que se espalha por grande parte do solo oceânico. As reservas provadas podem disparar de 16 bilhões de bep³² para mais de 100 bilhões³³, o que posicionaria o Brasil entre os 10 maiores do mundo neste quesito.

Este cenário caracteriza um berço favorável para que riqueza se materialize em desenvolvimento econômico nacional. Para tanto, e colimado com essa perspectiva, o governo tem promovido as políticas necessárias para preparar o país para um novo ciclo desenvolvimentista, incentivando a formação de cadeias industriais importantes no país. A cadeia naval e da indústria de Óleo & Gás é a principal delas.

³² http://www.anp.gov.br/doc/petroleo/reservas_20051231.pdf

³³ Prospecto da OGX e notícia “Exploração de camada pré-sal pode colocar Brasil entre as 10 maiores reservas de petróleo do mundo”, Valor online, 08/11/2007

4 Evolução da indústria naval brasileira

O projeto governamental desenvolvimentista encontrou no plano de revitalização da indústria de construção naval brasileira um de seus pilares. O apoio, iniciado antes mesmo das descobertas oficiais do pré-sal, teve dois marcos: a construção parcial ou total de plataformas de produção em estaleiros nacionais, e os programas PROMEF (Programa de Modernização e Expansão da Frota) e PROREFAM (Programa de Renovação da Frota de Apoio Marítimo). Estas ações foram executadas pela Petrobras com mote na rápida ampliação da atividade *offshore* e na renovação da frota da Transpetro³⁴. A necessidade premente de navios e plataformas se deparou com a saturação dos estaleiros internacionais e filas de espera de até cinco anos. Naquele instante, fretes oceânicos registravam as maiores altas históricas. O governo exerceu então seu poder de influência e a partir de 2003 iniciaram-se as encomendas de módulos, *topsides* e cascos de semi-submersíveis, e posteriormente FPSOs. Em 2006, a Transpetro optou pela contratação dos (então) 46 navios em estaleiros nacionais. O PROMEF deu sobrevida ao praticamente sucateado parque naval fluminense após 20 anos de recessão, dando suporte à sua recapacitação e atraindo novas plantas produtivas. Novamente em 2008, a Petrobras anuncia a contratação de 146 embarcações de apoio marítimo em estaleiros nacionais, em um horizonte de 10 anos.

A seção a seguir detalha a trajetória da indústria naval brasileira desde sua criação até hoje.

Fatos marcantes da indústria naval brasileira

A construção naval no Brasil é antiga e remonta de meados do século XVI, quando em 1531 foram construídas as primeiras naus no Rio de Janeiro por Martim Afonso de Souza. Nesta época, em que Portugal construía os melhores navios do mundo, a Junta das Fábricas da Ribeira, de Lisboa, desenvolveu o primeiro projeto padronizado a ser replicado no Brasil, cabendo à colônia apenas a experimentação de novos tipos de madeiras.

³⁴ Petrobras Transporte S.A., subsidiária integral da Petrobras.

Em meados do século XIX, o Arsenal de Marinha da Corte, responsável por fazer os reparos em toda a esquadra brasileira, passou a produzir caldeiras, eixos, hélices, condensadores, bombas, válvulas e outros equipamentos que não existiam no mercado brasileiro. Com sua capacidade instalada excedente às necessidades do Arsenal, passou inclusive a fornecer para o mercado nacional. Ao esbarrar na falta de espaço do estaleiro alguns serviços foram terceirizados, propiciando a criação de oficinas na região que desempenhavam diversas funções.

A construção naval de grande porte no Brasil foi viabilizada somente na segunda metade do século XX, durante o governo de Juscelino Kubitschek³⁵. Fortes estímulos industrializantes foram criados através do Plano de Metas, cujos principais setores eram o de Energia e Transportes.

A Lei 3.381, de abril de 1958, instituiu o Fundo da Marinha Mercante³⁶ (FMM), capitalizado através do Adicional de Frete da Marinha Mercante³⁷ (AFRMM) e de aportes governamentais, cujos recursos financiariam a renovação da frota mercante, garantindo encomendas nacionais e fomentando a exportação.

Surgiram estaleiros nacionais com tecnologia japonesa (Ishibrás-IHI), holandesa (Verolme), alemã (EMAQ) e inglesa (Mauá e Caneco). Na primeira encomenda, o índice de nacionalização atingiu pouco mais de 60%. Iniciou-se no país um processo de qualificação de mão-de-obra e desenvolvimento da cadeia de suprimentos local, que chegou a fornecer inclusive motores principais de diferentes marcas³⁸ e hélices, atualmente fabricados em poucos países.

³⁵ Até então existiam pequenos estaleiros no Grande Rio, como Mac Laren, Caneco, Toque-Toque e EMAQ. Surgem, em seguida, os grandes: Estaleiro Mauá, Ishibrás e Verolme, além da ampliação do Caneco e do EMAQ.

³⁶ O Fundo da Marinha Mercante tem o objetivo de fomentar e estimular a modernização e expansão da indústria naval brasileira, através da concessão de financiamentos com taxas e prazos de pagamento extremamente competitivos e atrativos para o setor. É composto por recursos provenientes do Adicional de Frete da Marinha Mercante.

³⁷ Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante. É uma taxa sobre o frete que reverte, no caso de empresas brasileiras com embarcações de bandeira brasileira, parcialmente para a própria empresa em conta vinculada para uso em estaleiros brasileiros (Lei 10.893 de 2004).

³⁸ Em 1964, sob licença da Sulzer, é iniciada a construção de motores principais pela Ishibrás. Em 1966 inicia-se a construção de motores por outras empresas: Indústrias Villares, sob licença da Burmeister & Wein, e Mecânica Pesada, sob licença da MAN. Mais tarde, a Ishibrás produziu também motores sob licença da Daihatsu Diesel Manufacturing, SEMT-Pielstick e Wartsila (CEGN, 2008).

Do final da década de 60 ao início dos anos 80 o governo militar promoveu investimentos em infraestrutura e novas políticas para o desenvolvimento do setor naval, primeiro através do Plano de Emergência de Construção Naval (1969-1970) e depois pelos dois Programas de Construção Naval (1971 e 1980).

No seu auge, a indústria de construção naval brasileira chegou a produzir expressivos 3,5% da produção mundial de embarcações³⁹ e empregou cerca de 40.000 pessoas diretamente.

A falta de mecanismos de controle dos financiamentos (abundantes à época) fomentou uma indústria não-competitiva, que ruiu diante da crise econômica dos anos 80. A indústria de construção de grandes navios desandou. Com o desenvolvimento apoiado sobre uma proteção de mercado mal gerida, o produto brasileiro passou a ter preço muito superior e, não raramente, qualidade inferior ao internacional.

Na segunda metade da década de 1990 as demandas crescentes da exploração de petróleo por plataformas e embarcações de apoio trouxeram algum alívio à longa crise do setor, mas apenas para parte dos estaleiros remanescentes. O programa federal Navega Brasil, lançado em 2000, aumentou o financiamento e o prazo de pagamento para os armadores e estaleiros, mas ainda não bastou para estruturar um renascimento consistente. A indústria naval carecia de escala, e a demanda ainda era insuficiente.

A intensificação da retomada da indústria aconteceu em meados da década atual com o PROMEF⁴⁰ e construção de plataformas no país, acompanhado de encomendas de outros armadores que acumulavam grandes somas em suas contas vinculadas ao AFRMM, sem possibilidade de uso por falta de capacidade dos estaleiros locais. Em 2008, a Petrobras anunciou o Programa de Renovação da Frota de Apoio Marítimo (PROREFAM), um programa de contratação de 146 embarcações de apoio marítimo que deverão ser construídas no Brasil.

A revitalização da indústria naval tornou-se prioridade governamental, ingressou no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e ganhou instituições para sua

³⁹ De acordo com a base da Lloyd's, no período 1978-2006, a melhor posição do Brasil entre construtores foi 7º lugar em número de navios construídos e 6º em CGT no ano de 1981, auge daquela fase da construção naval brasileira. Naquele ano, o país produziu 439.530 CGT (3,5% do total mundial) em 35 navios (2,8% do total). Esta base contém, segundo a Lloyd's, todas as grandes embarcações produzidas mundialmente, exceto os rebocadores e outras pequenas embarcações (CEGN, 2008).

⁴⁰PROMEF I: 23 navios. PROMEF II: 26 navios.

promoção. Dentre as medidas concretas, as mais relevantes foram a imposição de conteúdo local, o aumento dos recursos disponíveis para financiamento pelo Fundo da Marinha Mercante (FMM), a criação do Fundo de Garantia da Construção Naval (FGCN), isenções fiscais a estaleiros e à indústria de navieças e anúncios de grandes contratações pela Petrobras.

A Figura 6 expressa os ciclos recentes da indústria por meio da evolução do número de empregos diretos no setor e enfatiza o novo ciclo de desenvolvimento.

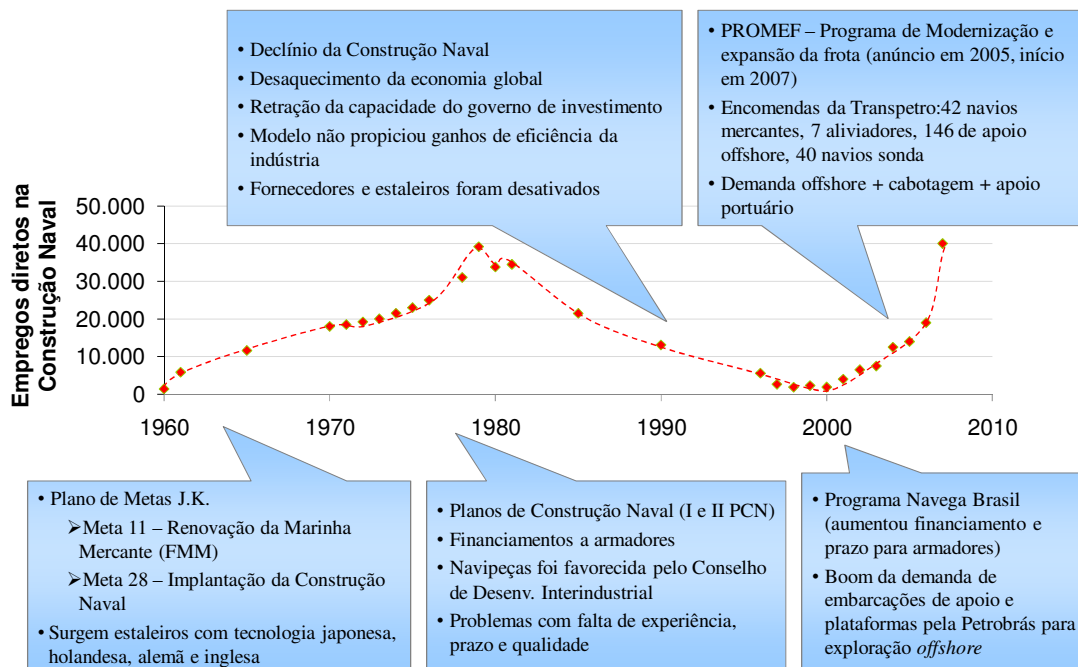


Figura 6: Ciclos de desenvolvimento da construção naval brasileira (Fonte: SINAVAL / CEGN)

Um novo ciclo de modernização foi soprado nos canteiros da construção naval, e dessa vez trazendo ingredientes que sugerem sua sustentabilidade. Novos ciclos de baixa virão, mas os indícios apontam que não serão devastadores como o da década de 80:

- A indústria da década de 80 era amparada apenas por subsídios governamentais. Não era competitiva em preço, prazo ou qualidade. Embora as políticas de incentivo ainda cumpram um papel essencial, as novas plantas (e possivelmente algumas plantas antigas que sofreram modernização) serão mais competitivas, principalmente em prazo e qualidade;

- A política de incentivos é hoje melhor gerida, existe maior controle do crédito e acompanhamento das obras (conta vinculada, fiscalização *in loco* e relatórios de avanço físico da Petrobras e BNDES), reduzindo o risco de falência do sistema;
- O Brasil já vivencia mais de 10 anos de estabilidade econômica e controle fiscal, quadro sequer imaginável na década de 80. Os impactos relativamente reduzidos da recente crise mundial até o momento atestam esta solidez;
- A exploração do pré-sal se estenderá por décadas, e as políticas deverão orientar as demandas para estaleiros brasileiros;
- O recente *boom* de construções vem acompanhado da capacitação da cadeia de suprimentos e a formação de mão-de-obra técnica, essenciais para o crescimento robusto da construção naval;
- O parque naval para grandes construções que tem (res)surgido nesta década buscou em parcerias com construtores estrangeiros suprir o *gap* tecnológico, usufruindo da globalização hoje muito mais presente. Dois grandes estaleiros já estão em fase adiantada de implantação e outros foram anunciados;
- Instituições fortes e programas adequados: SINAVAL, Prominp, ONIP;
- Continuidade das encomendas no curto e médio prazo e perspectivas favoráveis para o longo prazo (pré-sal).

Sobre a OSX Estaleiros S.A.

Dentro desse contexto, o presente documento procura identificar descompassos entre a demanda latente e a oferta de capacidade produtiva, e aponta as oportunidades existentes para a OSX no que tange as atividade de construção.

Como o grupo se autodefine, a OSX pretende operar no setor de petróleo e gás através das seguintes atividades: construção naval, afretamento de equipamentos de E&P, operação e manutenção de sistemas flutuantes. A OSX tem o objetivo de tomar a liderança no provimento de serviços e equipamentos à indústria do O&G, atuando de maneira integrada e capitalizando-se nas expectativas do longo prazo.

Um detalhamento das atividades da OSX:

- Construção Naval: Os estaleiros da OSX focar-se-ão na construção, integração e comissionamento de equipamentos *offshore* de E&P, incluindo sondas e

plataformas de produção flutuantes. O primeiro estaleiro localiza-se em Santa Catarina, em uma baía naturalmente protegida e conta com uma área de 1.600.000 m² e uma linha costeira de 1.200 m. O estaleiro será equipado com capacidade de processar até 150.000t/ano de aço estrutural, o que permitirá a entrega de duas unidades flutuantes e duas jaquetas anualmente. As competências da OSX incluem a construção, montagem e integração de módulos e *topsides*. Outras unidades estão sendo avaliadas.

- Afretamento: A unidade de negócios de afretamento da OSX afretará equipamentos aos clientes e à empresa irmã OGX, focando em acordos de longo prazo e estabilidade de receitas. Uma parte significativa da receita deverá advir de acordos do tipo *off-take* onde a construção acontece após a assinatura do contrato de prestação de serviço.
- Prestação de serviços: A unidade de negócios de operação e manutenção da OSX pretende constituir um time altamente especializado na manutenção e operação de unidades de E&P, incluindo equipamentos de terceiros.

5 Demanda de sistemas marítimos

O estudo da demanda por sistemas foi dividido em dois grupos de análise: demanda *offshore*, foco da OSX, e de outros segmentos de transporte marítimo, de interesse secundário e que inclui navegação de longo curso, cabotagem, alívio de plataformas de petróleo, apoio marítimo e portuário.

Em ambos os casos, identificou-se as tendências de médio e longo prazo, a partir do levantamento das demandas já anunciadas ou em carteira dos estaleiros nacionais, e dos principais *drivers* de projeção de demanda por segmento de embarcações.

As análises contemplam um horizonte até 2020, com exceção da demanda *offshore* cujo período de análise se estende até a exaustão projetada das reservas do pré-sal.

A determinação da demanda ainda não anunciada é um exercício. Exige, portanto, um grande conjunto de hipóteses, já que é baseada em fatos que ainda não aconteceram, como por exemplo: resultados de rodadas de concessões, forma de exploração, probabilidade de sucesso, tipo de unidade de produção e inúmeros outros. A metodologia, entretanto, procura sempre obter robustez de resultado. Essa robustez está associada aos racionais escolhidos e às hipóteses que são simples e não desafiam o bom senso.

Os itens a seguir procuram explicitar com clareza e alguma profundidade as análises e hipóteses que suportam as conclusões deste documento, permitindo uma avaliação crítica dos resultados apontados.

5.1 Segmento *Offshore*

O setor de exploração de petróleo *offshore* é a maior fonte de demanda por sistemas marítimos no Brasil. Em crescente expansão e cercada das expectativas positivas do pré-sal e das políticas de desenvolvimento nacional, a demanda ocasionada pela produção de petróleo em alto-mar apresenta um cenário altamente favorável à indústria de construção naval nacional, ao menos pelos próximos 20 anos.

O estudo desta demanda foi dividido em três frentes: demandas anunciadas; previsão de demandas associadas à exploração do pré-sal; e demandas associadas a outros blocos exploratórios que ainda se encontram em fase de exploração.

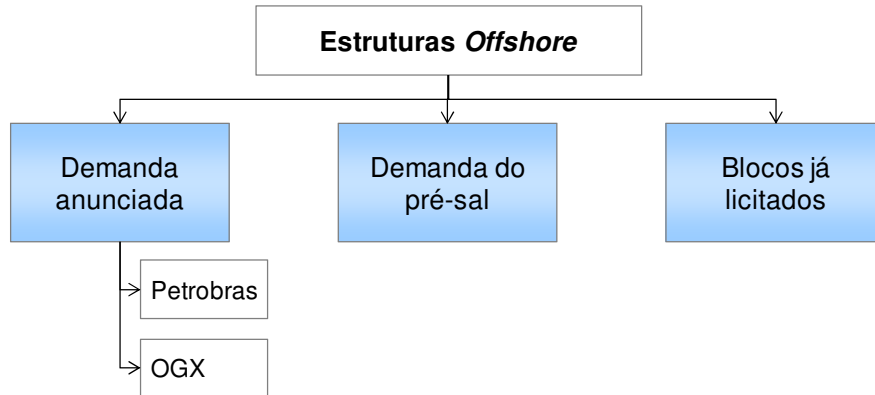


Figura 7: Framework para análise da demanda offshore

5.1.1 Demandas anunciadas

Petrobras

Atualmente, as principais frentes de exploração de petróleo *offshore* da Petrobras consistem nos novos campos da Bacia de Campos, como Roncador, Marlim Sul e Marlim Leste, e nas novas fronteiras exploratórias, como o óleo sob as camadas pré-sal na bacia de Santos e na porção capixaba da bacia de Campos.



Figura 8: Bacias sedimentares marítimas brasileiras

O cenário de exploração dos novos campos na Bacia de Campos e do pré-sal do Espírito Santo se encontra em estágio mais avançado, com menor nível de incerteza. Os planos da Petrobras para esses campos já foram anunciados. Já no caso dos campos com reservas no pré-sal da Bacia de Santos, que se especula concentrarem o maior potencial de toda a camada pré-sal, os cronogramas exploratórios ainda não foram totalmente divulgados, à exceção do Campo de Tupi.

A Petrobras⁴¹ prevê a entrada em operação de 22 novas plataformas produtivas até 2016. Serão sete novas plataformas na Bacia de Campos, duas unidades para exploração dos elevados potenciais de gás natural do Campo de Manati, na Bacia de Camamu (BA) e duas na Bacia de Santos⁴². Estas unidades já foram licitadas, ou estão em processo de licitação ou em negociação.

Adicionalmente, prevêem-se outras onze plataformas para a exploração dos campos já licitados do pré-sal, também na Bacia de Santos. As três primeiras novas unidades destinadas à região dos Campos de Tupi, Iara e Guará, deverão ser importadas. As demais oito, especula-se, serão construídas no dique seco de Rio Grande (RS) que está em construção pela incorporadora WTorre e arrendado à estatal por um período de 10 anos. Cabe ressaltar que o Plano de Negócios 2009-2013 da empresa prevê, além da plataforma destinada ao piloto de Tupi a ser instalada no fim de 2010, a instalação de apenas duas outras unidades no pré-sal da Bacia de Santos, em Iara e Guará, sendo, portanto, modesto. As oito plataformas adicionais, aqui consideradas, cujo início de operação se daria em 2015 e 2016, constam de declarações anteriores, como do Gerente de Exploração e Produção do Pré-Sal em Santos, Sr. José Formigli, e de outras apresentações da Petrobras⁴³.

A Tabela 6 mostra a previsão de instalação de novas plataformas pela Petrobras. A Tabela 7, em seguida, apresenta as capacidades de produção de óleo e gás associadas às

⁴¹ Plano de Negócios 2009-2013

⁴² Não inclui a FPSO Capixaba, que será transferida do campo de Golfinho para o Parque das Baleias em 2010.

⁴³ Como a apresentação de Gustavo Castro, Gerente de Engenharia Naval da Petrobras, realizada em Oslo, Noruega, no “FPSO International 2009”.

plataformas adicionais, de acordo com informações divulgadas pela Petrobras ou anunciadas na imprensa⁴⁴.

Tabela 6: Demandas de curto e médio prazo anunciadas pela Petrobras

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Total
FPSO	2	1	1	3	1	4	4	16
Semi-submersível		1		1				2
WHP	1							1
TLWP				1				1
Auto-elevatória			2					2
Total	3	2	3	5	1	4	4	22

⁴⁴ Como em “Petrobras construirá 20 plataformas”, Gazeta Mercantil, 05/01/2009 e em “Petrobras vai contratar 10 plataformas para produção”, Valor Econômico, 16/09/2008.

Tabela 7: Previsão de produção das plataformas previstas pela Petrobras

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FPSO							
Produção de óleo (bpd)	135.000	180.000	180.000	350.000	100.000	480.000	480.000
Produção de gás (Mm ³ /dia)	14	2	2	12	5	20	20
Semi-submersível							
Produção de óleo (bpd)		100.000		180.000			
Produção de gás (Mm ³ /dia)		6		6			
WHP							
Produção de óleo (bpd)							
Produção de gás (Mm ³ /dia)	15						
TLWP							
Produção de óleo (bpd)				180.000			
Produção de gás (Mm ³ /dia)				6			
Auto-elevatória							
Produção de óleo (bpd)			N/D ⁴⁵				
Produção de gás (Mm ³ /dia)			N/D ⁴⁵				
Total							
Produção de óleo (bpd)	135.000	280.000	180.000	710.000	100.000	480.000	480.000
Produção de gás (Mm ³ /dia)	29	8	2	24	5	20	20

⁴⁵ A Petrobras não divulgou a produção das plataformas Auto-elevatórias

Também estão previstas para os próximos anos as encomendas de sondas para a prospecção de novos campos. A Petrobras lançou um plano para a contratação de 40 sondas até 2017. O intuito inicial era a contratação da totalidade no Brasil, entretanto, devido à inexistência de capacidade em tempo hábil para a construção em território nacional, o primeiro lote de 12 sondas foi destinado a estaleiros internacionais e deverá ser entregue até 2012. Na ocasião da contratação das 12 primeiras sondas, os grupos representantes dos produtores de navieças e o SINAVAL atestaram incapacidade para produção imediata das 12 sondas, mas acordou-se estarem preparados para as 28 seguintes. Os processos licitatórios para as 28 sondas tiveram início em 2009 e ainda estão em curso.

De acordo com as informações veiculadas na imprensa⁴⁶ e por estaleiros, estima-se que a Petrobras pretende colocar gradativamente as 28 sondas em operação, divididas em cinco lotes de 5 a 6 unidades entre 2013 e 2017, conforme mostra a Tabela 8.

Tabela 8: Previsão de início de operações das sondas da Petrobras a serem construídas no Brasil

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Total
Sondas	-	-	-	-	5	5	6	6	6	28

OGX

A demanda por sistemas *offshore* planejada pela OGX⁴⁷ consiste em um total de 48 equipamentos até 2019⁴⁸, sendo: 19 FPSOs, 24 WHPs, e 5 TLWPs. Contudo, o *ramp up* de operação destas unidades não foi informado à Verax.

A alocação cronológica dos sistemas exigiu o desenvolvimento de uma metodologia que se baseou nas curvas de produção conceituais do estudo da consultoria DeGolyer & MacNaughton⁴⁹ (D&M) para definir o ano de entrada de cada equipamento. O estudo

⁴⁶ Como em “Petrobras: governo estuda reduzir impostos para sondas”, O Estado de São Paulo, 15/09/2008.

⁴⁷ Inclui blocos em que a OGX não é a operadora.

⁴⁸ Esta informação foi fornecida à Verax pela OSX, com base nos termos do acordo de confidencialidade firmado com a OGX.

⁴⁹ Datado de 30/09/2009, e disponível em:

http://ogx.infoinvest.com.br/ptb/699/DM_Recursos_Potenciais_Set_09.pdf

avalia os recursos potenciais em 52 prospectos, em 29 blocos licitados com participação da OGX, em 5 bacias sedimentares⁵⁰, e propõe um desenvolvimento conceitual para cada projeto⁵¹ (ao todo 30 projetos), com base em análises geológicas e na experiência de campos análogos disponíveis em bacias com produção e condições geológicas similares. Pode-se inferir o escalonamento de equipamentos para cada projeto (no caso de se confirmar sua descoberta – caso de sucesso exploratório ou não riscado) através de informações apresentadas sobre a produção, perfuração, custos e investimentos. Também foi utilizado nesta metodologia um estudo de engenharia pré-conceitual desenvolvido pela Technip sobre os sistemas demandados pela petroleira.

A projeção de demanda por FPSOs calcula a necessidade de adição de novas plataformas em cada projeto à medida que a produção esperada (D&M) supera a capacidade instalada. Convencionou-se que as FPSOs terão capacidade de processamento de 100.000 bpd, previsto no estudo da Technip⁵².

Projetos com lâmina d'água inferior a 300m serão desenvolvidos com completação seca usando WHPs com capacidade de perfuração. O *ramp up* de unidades fixas considera uma WHP entrando no ano da primeira produção⁵³ e WHPs subsequentes adicionadas conforme o cronograma de perfuração, tal que a média de poços por unidade não supere 20⁵⁴.

Projetos com lâmina d'água superior a 300m também utilizarão completação seca para TLWPs, com capacidade de perfuração. O cronograma de entrada é semelhante ao de WHPs: entrada de um TLWP no ano da primeira produção e a adição de TLWPs subsequentes baseado no cronograma de perfuração, considerando uma média de 30

⁵⁰ Neste documento não se considera a demanda referente à bacia terrestre de Parnaíba, apenas offshore, referente a 48 prospectos em 22 blocos e 4 bacias.

⁵¹ Para os recursos potenciais estimados, e no caso de se confirmarem as respectivas descobertas.

⁵² As FPSOs previstas pelo estudo da D&M são customizadas para cada projeto, e às vezes, tem capacidades que diferem das FPSOs padronizadas de 100.000 bpd sugeridas pela Technip (algumas plataformas da D&M teriam até 200.000 bpd de capacidade). A padronização pode ser entendida como uma opção estratégica para por dois motivos: potencial redução de custo de fabricação e operação (manutenção semelhante e estoque de peças de reposição), possibilidade de deslocar FPSOs no fim da produção de um campo (no caso de substituir uma de 200.000 bpd por duas de 100.000 bpd).

⁵³ Perfurações de produção previstas para ocorrer antes de 2013 serão realizadas por sondas afretadas e terão completação molhada. Esta circunstância estaria alinhada com plano de afretamento de sondas da OGX, com 4 unidades em operação atualmente, e contratação de uma quinta unidade já anunciada.

⁵⁴ Valor médio obtido em entrevistas com OGX, no estudo da D&M, e em notícia sobre o campo de Peregrino (2 WHPs para perfurar 37 poços)

poços por unidade⁵⁵. Adiantou-se a entrada das TLWPs (com exceção da primeira) em um ano devido ao maior tempo de perfuração de poços em lâminas d'água profundas, que resulta em um desenvolvimento mais longo do campo⁵⁶ (ver D&M).

A demanda por equipamentos para cada projeto *offshore* é apresentada no anexo 11.1. A demanda agregada por equipamentos baseados em volumes não riscados é resumida na Tabela 9. Caso a OGX viesse a ter sucesso em todos seus prospectos avaliados, seriam necessários 111 equipamentos, sendo 53 FPSOs, 49 WHPs, e 9 TLWPs.

Tabela 9: Projeção de demanda potencial máxima (volumes não riscados) de blocos licitados com participação da OGX

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total
FPSO	1	1	4	6	10	16	6	3	4	1	1	-	-	-	53
WHP	-	-	6 ⁵⁷	11	12	13	3	2	-	-	-	-	1	1	49
TLWP	-	-	-	-	1	4	1	1	1	1	-	-	-	-	9
Total	1	1	10	17	23	33	10	6	5	2	1	0	1	1	111

A partir da demanda potencial máxima apresentada na Tabela 9, foi calculado o caso esperado, tendo como base uma análise probabilística do sucesso exploratório. Na prática, algumas descobertas se concretizarão e outras não e, na média, há uma expectativa de alcançar reservas iguais ao volume riscado (calculado pela soma ponderada de volumes estimados pela probabilidade de sucesso geológico de encontrar e recuperar os dados volumes).

O *ramp up* de equipamentos para volumes riscados pode então ser estimado comparando a quantidade de equipamentos nos casos riscado e não riscado, e considerando que a entrada de unidades se dará de forma proporcional ano a ano (assume-se a mesma curva relativa).

⁵⁵ Valor médio obtido em entrevistas com OGX, no estudo da D&M e em estimativas de sistemas produtivos similares desenvolvidos na costa oeste da África.

⁵⁶ Na prática, a TLWP demora mais tempo para atingir o número de poços previstos para a produção e deve se antecipar à entrada do FPSO.

⁵⁷ Originalmente, a metodologia resulta 1 WHP em 2011, 1 em 2012 e 4 em 2013, referentes aos campos C1 e C2 do estudo da D&M. Entretanto, os planos anunciados da OGX de antecipar a produção e a disponibilidade de sondas já afretadas sugerem que os primeiros poços serão perfurados com completção molhada. Isso postergaria a entrada das WHPs. Na ausência de informações precisas sobre o cronograma de produção da OGX, este estudo considerou que as duas primeiras unidades destes dois campos foram postergadas para 2013, quando haverá a entrada de um novo FPSO em cada campo.

O *ramp up* inferido de equipamentos referentes a volumes riscados é apresentado na Tabela 10. Os números são arredondados para números inteiros, e a fração postergada ou adiantada caso a caso, de forma a minimizar o efeito de sucessivos arredondamentos.

Tabela 10: Projeção de demanda esperada (volumes riscados) de blocos licitados com participação da OGX

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
FPSO	1	1	1	2	4	5	3	1	1	-	19
WHP	-	-	3	5	6	6	2	2	-	-	24
TLWP	-	-	-	-	1	2	1	1	-	-	5
Total	1	1	4	7	11	13	6	4	1	-	48

5.1.2 Blocos do pré-sal

A avaliação das demandas relativas ao pré-sal baseou-se na análise das concessões cujas áreas ainda estão em fase de prospecção e em uma extrapolação para as áreas ainda não licitadas através de diversas premissas de *ramp up* de exploração e volumes esperados.

Devido à ausência de planos acerca da exploração da camada, tanto no que concerne às áreas já licitadas quanto às que ainda aguardam a definição do novo marco regulatório do setor, foi criada uma metodologia baseada nos volumes estimados de reservas e no *ramp up* de exploração esperado. Nos cronogramas previstos dos principais campos do pré-sal da Bacia de Santos estimou-se a necessidade de plataformas exploratórias ao longo dos anos, de forma a garantir a extração da totalidade das reservas esperadas de cada campo ao longo dos 27 anos de prazo de concessão para a produção.

Para tanto, foram criados dois cenários principais: um de grande potencial, com exploração acelerada, que considera reservas totais da camada pré-sal de 70 bilhões de barris equivalentes de petróleo (bep) recuperáveis, e outro moderado com exploração mais estendida e que assume um volume de reservas de 50 bilhões de bep.

Em termos de resultados, os cenários diferem tanto na quantidade de sistemas demandados quanto na cronologia de entrada. A Tabela 11 antecipa as principais variáveis e os valores assumidos para cada cenário.

Tabela 11: Cenários assumidos para projeção de demanda do pré-sal

	Cenário Otimista	Cenário Conservador
Reservas recuperáveis de toda a camada pré-sal [MMbep] ⁵⁸	70.000	50.000
Reservas recuperáveis do pré-sal licitado [MMbep]	40.000	20.000
Reservas recuperáveis do pré-sal a licitar [MMbep]	30.000	30.000
Tempo decorrido entre a concessão e declaração de comercialidade [anos]	9	11
Data da primeira rodada de licitação pós-marco regulatório	2011	2012
Duração de projeto piloto [anos]	2	5

O real volume de petróleo existente na região é, obviamente, desconhecido. Especulações chegam a sugerir mais de 100 bilhões de bep. Os cenários assumidos foram de 50 e 70 bilhões de bep.

A quantidade de plataformas demandadas é uma função das reservas estimadas para cada campo. Em ambos os cenários considerou-se que as áreas ainda não licitadas possuem reservas recuperáveis de 30 bilhões de bep. Variou-se o potencial associado aos principais campos **já licitados** na Bacia de Santos, de 40 bilhões de bep no cenário mais otimista e de 20 bilhões de bep no conservador.

Assumiu-se que os campos de Tupi e Iara possuem reservas conforme as previsões divulgadas por Petrobras e imprensa⁵⁹, de 5 a 8 bilhões de bep e de 3 a 4 bilhões de bep, com valores inferiores e superiores atribuídos aos cenários conservador e otimista respectivamente. As reservas residuais de cada cenário foram atribuídas aos demais campos da Bacia de Santos proporcionalmente às respectivas áreas aproximadas.

Dadas as incertezas envolvidas na exploração inédita das camadas do pré-sal, a capacidade de produção necessária foi baseada no perfil de produção de campos na Bacia de Campos. Analisou-se a produção de seis campos daquela bacia que já estão em

⁵⁸ MMbep: milhões de barris equivalentes de petróleo

⁵⁹ Como em “Testes comprovam potencial do campo de Iara, diz Petrobras”, Portal Exame, de 08/12/2009

fase final de produção. Verificou-se que a capacidade instalada deve suportar um pico de produção equivalente a 2,27 vezes o valor de produção média aferida ao longo da vida do campo (equivalente à razão entre volume de reservas estimado dividido pelo tempo de produção plena). A Figura 9 mostra a curva de produção assumida para dimensionar a quantidade de plataformas necessárias para atender os campos do pré-sal.

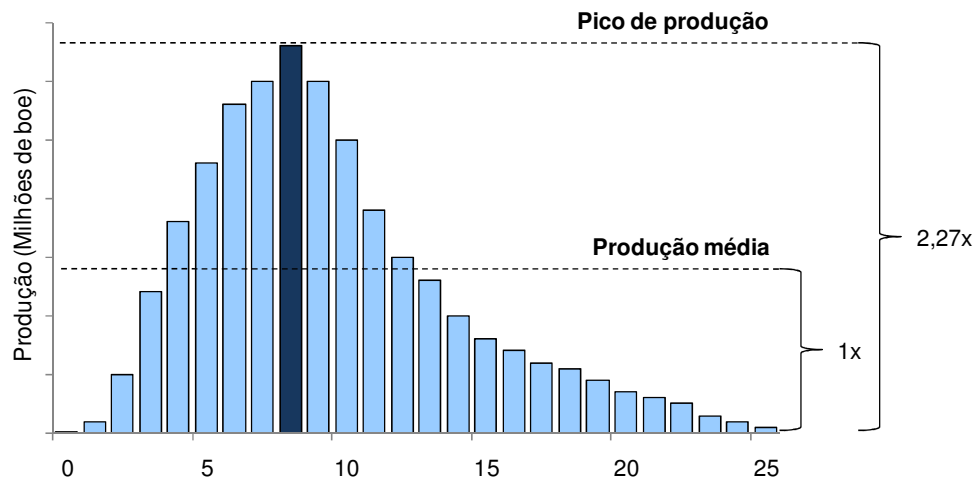


Figura 9: Exemplo ILUSTRATIVO da variação da produção anual de uma bacia no intervalo de 25 anos

As extrapolações do pré-sal utilizam um único tipo de plataforma de produção, considerado representativo do conjunto que deverá ser instalado em função dos anúncios já efetuados pela Petrobras: FPSOs com capacidade para produção de 120.000 bpd de óleo e 5 Mm³ de gás por dia (ou 31.250 bep/d)⁶⁰.

A entrada das plataformas demandadas foi determinada a partir da data esperada da declaração de comercialidade⁶¹ e de um *ramp up* padrão baseado em histórico de campos de petróleo.

Aos processos que seguem após os Planos de Avaliação, replicou-se o cronograma previsto para o Campo de Tupi. Dessa forma, ele foi assim definido: entrada de uma

⁶⁰ Note-se que ao assumir todas as plataformas com essas mesmas capacidades produtivas, considera-se, implicitamente, que a proporção entre óleo e gás nas reservas da camada pré-sal seja cerca de 80% de óleo e 20% de gás (em bep).

⁶¹ Balizadas nas datas limites divulgadas pela Petrobras em apresentações corporativas como: “Petrobras: Modelo Regulatório de Exploração e Produção - Pré-sal e áreas estratégicas”, de 30/09/2009.

plataforma logo após a declaração de comercialidade do campo (fim do Plano de Avaliação) para a realização do projeto-piloto, que consome os dois primeiros anos (ou cinco anos em cenário conservador)⁶²; entrada de uma nova plataforma após o fim do projeto-piloto; após dois anos a entrada de duas plataformas adicionais por ano até a capacidade adequada à exaustão do campo no prazo de arrendamento⁶³.

A entrada gradual de sistemas produtivos reduz o impacto de riscos geológicos ligado à extração e permite o autofinanciamento de projetos através da geração de caixa durante seu desenvolvimento⁶⁴.

Na presente análise considerou-se que os campos do pré-sal serão desenvolvidos em velocidades maiores que o usual, necessárias à exaustão das reservas no prazo da concessão. A hipótese pode parecer ousada quando comparada com o histórico dos campos brasileiros. No entanto, essa percepção é equivocada já que os “campos equivalentes” decorrentes de cada novo *round* de licitação ofertaria 6 bilhões de bep e, nos padrões pretéritos, corresponderiam a vários campos sendo explorados concomitantemente (elevando o número de plataformas entrando em operação anualmente).

A estimativa de demanda por plataformas nas áreas **não licitadas** envolve considerações acerca da retomada das rodadas de licitação, suspensas enquanto permanecer pendente a aprovação no Congresso Nacional do novo marco regulatório. O marco propõe quatro projetos de lei⁶⁵ que foram submetidos à aprovação no final de agosto de 2009. Impasses a cerca do modelo de partilha e a disputa pela divisão de *royalties* atrasaram todos os projetos na Câmara até o final de 2009⁶⁶. Apenas um dos

⁶² Valores estão em conformidade com intervalos observados entre início de projeto piloto e instalação de plataformas subsequentes para empreendimentos iniciados após 2000. Em linha com o cenário otimista há os exemplos dos campos de Golfinho (1 ano), Cachalote (2, esperado), Tupi (2, esperado) e Carapicu (3, esperado); enquanto ao conservador há Jubarte (4 anos); Catuá (6 anos, esperado) e Marlim Leste (8).

⁶³ Nenhum campo indicou a necessidade de plataforma adicional após o 11º ano de produção.

⁶⁴ Exemplos disto são os campos de Marlim (entrada de 7 plataformas ao longo de 8 anos); Marlim Leste (3 plataformas em 9 anos); Marlim Sul (6 plataformas em 14 anos); Albacora (3 plataformas em 9 anos); e Roncador (5 plataformas em 11 anos).

⁶⁵ Quais sejam: criação da Petro-Sal, definição do modelo de partilha, criação do Fundo Social, e capitalização da Petrobras.

⁶⁶ “Votação do modelo de partilha do pré-sal fica para 2010”, Agência Estado, em 16/12/2009, disponível em <http://www.abril.com.br/noticias/brasil/votacao-modelo-partilha-pre-sal-fica-2010-638397.shtml>

quatro projetos teve seu texto aprovado nesse prazo (criação da Petro-Sal). Ainda falta a aprovação no Senado.

Agrava a situação o fato de 2010 ser um ano eleitoral, com possíveis obstáculos para a votação de um novo marco dessa importância: instituição de regimes de urgência para aprovação dos outros projetos; protelações por parte da oposição; necessidade de acatar as mais diversas agendas partidárias, dentre outros. Em face da incerteza e probabilidade de atrasos, estipulou-se que no cenário otimista o marco regulatório será aprovado em 2010, permitindo a retomada de rodadas de concessão em 2011; enquanto no conservador, a votação será adiada para 2011, e as licitações para 2012.

Assumiu-se que cada rodada terá reservas recuperáveis iguais a um quinto do total de 30 bi bep estimado como ainda não licitado, ou 6 bi bep. O volume está em linha com a estimativa de recursos concedidos nas últimas três rodadas válidas; de 3,1 bi bep na Rodada 6; 5,0 bi bep na Rodada 7; e 5,8 bi bep na Rodada 9, estimativa esta realizada baseada na metodologia desenvolvida para estimar recursos através de bônus de concessão (será apresentada no item 5.1.3 - *Outros blocos licitados*)⁶⁷.

Além disso, para definir o ano de início da produção em cada campo, analisou-se o histórico de tempo para campos produtores no Brasil entre esta data e o início da exploração⁶⁸. Verificou-se em média um período total de 11 anos de exploração (incluídos 3 anos para elaboração do Plano de Avaliação), como ilustra a Figura 10.

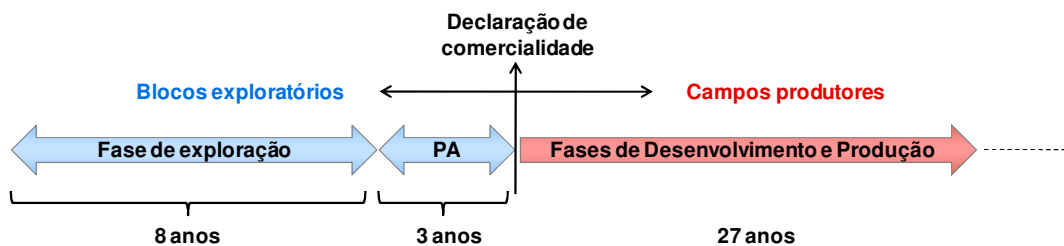


Figura 10: Cronograma-padrão de exploração dos campos

Porém, a expectativa de empresas petrolíferas privadas (que aumentaram suas respectivas participações nas últimas rodadas de licitação) é de que este período seja

⁶⁷ Considerando R\$0,20/bep para as Rodadas 6 e 7 e R\$0,35/bep para a Rodada 9, para modelar o efeito da entrada agressiva da OGX no setor, conforme descrito pela metodologia da Seção 5.1.3.

⁶⁸ Data de assinatura do contrato para campos licitados após a rodada zero ou início da perfuração do primeiro poço exploratório para blocos explorados pela Petrobras antes de 1998.

reduzido para os blocos atualmente em exploração. O argumento é de que o foco mais concentrado em menores quantidades de blocos exploratórios e campos produtores do que a Petrobras confira maior agilidade para realização de investimentos. Como exemplo, recentemente a empresa OGX divulgou ter finalizado a perfuração do primeiro poço exploratório no bloco BM-C-43 (contrato assinado em 2008), estimou volume de óleo recuperável entre 500 milhões e 1,5 bilhões de barris e anunciou que pretende iniciar a produção até o fim de 2011, o que significaria 4 anos entre a concessão e a produção.

A possibilidade de redução de prazos motivou a consideração de dois cenários de intervalo entre a concessão e a declaração de comercialidade: 9 anos no caso otimista e de 11 anos no caso conservador. A partir desse momento, inicia-se a extração comercial dos campos com dois anos de projeto-piloto⁶⁹ e cronograma de entrada de plataformas semelhante ao considerado para avaliação de demandas dos campos já licitados na Bacia de Santos.

A Tabela 12 e o Gráfico 1 apresentam a demanda total calculada para a exploração do pré-sal até o ano de 2020.

Tabela 12: Demanda de plataformas associada à exploração da camada pré-sal, 2011-2020

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
FPSO											
Cenário otimista (70 bi bep, acelerado)	2	1	5	2	8	7	11	12	14	11	73
FPSO											
Cenário conservador (50 bi bep, moderado)	2	1	4	1	3	3	3	6	7	8	38

⁶⁹ Independe do cenário. Hipótese: até a entrada em produção das plataformas dos blocos a serem licitados, a tecnologia de extração no pré-sal estará suficientemente sedimentada para realizar o projeto piloto em 2 anos.

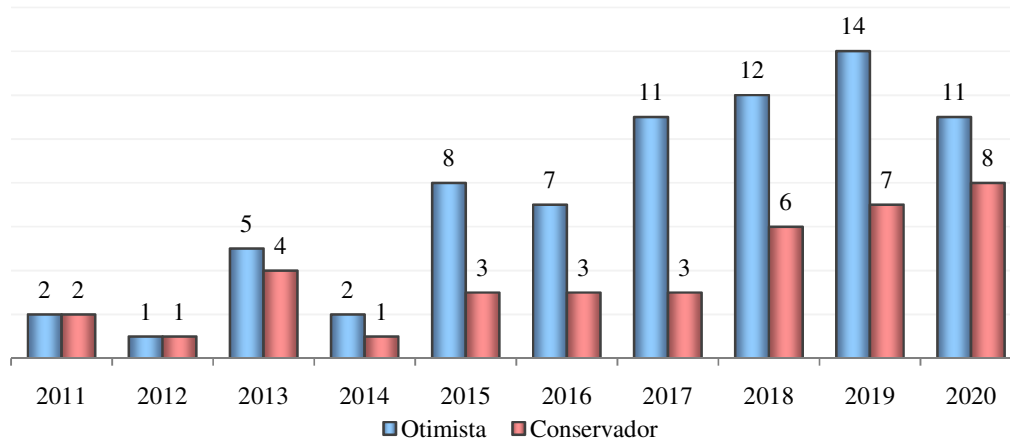


Gráfico 1: Demanda de plataformas associada à exploração da camada pré-sal, 2011-2020

Descontando-se as 11 plataformas já previstas pela Petrobras para entrarem em produção até 2016 e com estaleiros praticamente definidos para construção, o pré-sal deverá gerar demandas adicionais entre 27 e 62 plataformas até o ano de 2020 nos cenários conservador e otimista. O cenário conservador resulta mais alinhado com a previsão da Petrobras, de 11 unidades produtoras até o ano de 2016.

Visando apresentar perspectivas de longo prazo para o setor *offshore*, a análise foi estendida até a exaustão das reservas do pré-sal. A separação em uma demanda chamada de longo prazo resulta apenas do fato de, para esse período, não se analisar a oferta de capacidade construtiva já que não se considera razoável uma previsão de tão longo prazo (no que tange à oferta tão somente).

A Tabela 13 e o Gráfico 2 apresentam as perspectivas de novas demandas a partir de 2020 associadas à exploração do pré-sal até 2036 quando, segundo a metodologia proposta, será atingido o pico de produção e a partir do qual não haverá demanda por novas plataformas. A demanda deverá situar-se entre 67 e 70 plataformas no período, equivalentes a uma demanda média anual de cerca de 4,6 plataformas por ano. As estimativas de demanda conservadora neste período até superam a de demanda otimista devido ao cronograma de exploração mais estendido: o adiamento da entrada de plataformas desloca a demanda do período que vai até 2020 para este período, de mais longo prazo.

Tabela 13: Perspectivas de demandas associadas à exploração do pré-sal (a partir de 2021)

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
FPSO											
Cenário otimista (70 bi bep, acelerado)	7	2	2	2	4	5	7	8	10	8	
FPSO											
Cenário conservador (50 bi bep, moderado)	4	4	2	1	1	2	2	4	5	7	
	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	Total
FPSO											
Cenário otimista (70 bi bep, acelerado)	6	4	2	0	0	0	0	0	0	0	67
FPSO											
Cenário conservador (50 bi bep, moderado)	8	10	8	6	4	2	0	0	0	0	70

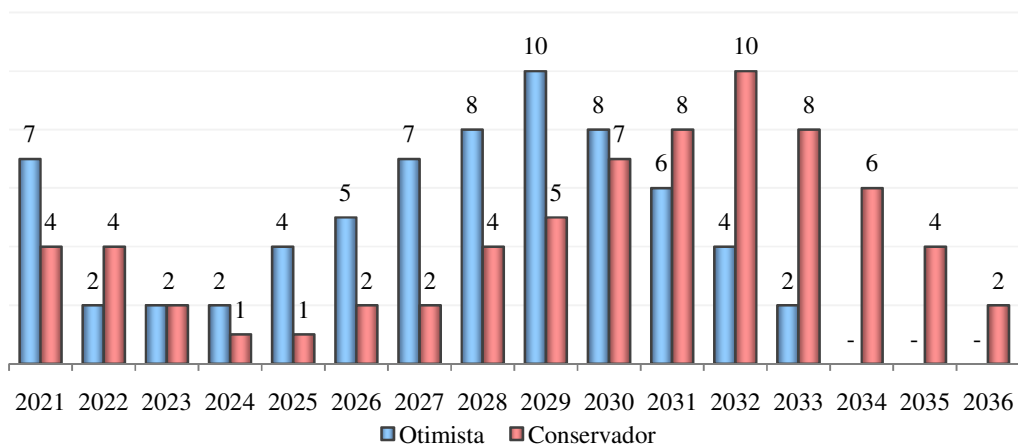


Gráfico 2: Perspectivas de demandas associadas à exploração do pré-sal (a partir de 2021)

Ressalte-se que a previsão de concessões de longo prazo foi baseada exclusivamente na exploração do pré-sal, devido ao grande potencial da área, e é, portanto, conservadora, por não considerar a possibilidade de exploração de outras áreas.

5.1.3 Outros blocos licitados

A projeção de demanda originada pelos blocos do pós-sal licitados baseou-se em uma metodologia de estimativa dos recursos potenciais referentes a cada concessão, e à subsequente alocação de sistemas produtivos para o desenvolvimento dos projetos de petróleo.

As etapas da metodologia que estima recursos potenciais e determina a demanda por sistemas oceânicos são descritas a seguir e ilustradas na Figura 11.

- **Levantamento de blocos em fase de exploração (I):** Com base nos dados fornecidos pela ANP, identificaram-se, entre os blocos já licitados, aqueles que ainda estão em fase de exploração e podem potencialmente gerar demanda por plataformas, se houver declaração de comercialidade;
- **Definição da demanda potencial para estaleiros nacionais (II):** O principal *driver* de demanda para esses casos foi o conteúdo local mínimo exigido pelos contratos de concessão relativos à etapa de produção. A partir da análise de cada caso, avaliou-se a parcela mínima que deverá garantir a encomenda em território nacional;
- **Estimativa do volume riscado⁷⁰ por bloco (III):** Naturalmente que a determinação de existência e estimativa de volume recuperável de petróleo e gás em um dado campo inexplorado só pode ser obtida a partir das análises geomorfológicas, sísmicas e outras. O presente trabalho parte do princípio de que os estudos realizados por cada empresa licitante permitiram a melhor estimativa de volumes de recursos potenciais e, portanto, de valores financeiros a serem ofertados. Desta forma, esses valores estão associados à probabilidade de sucesso e ao volume de petróleo e gás potencialmente recuperável. Observou-se a existência de uma correlação entre os bônus oferecidos nos certames licitatórios e os volumes recuperáveis estimados para os blocos arrematados pela OGX e seus parceiros. A partir dessa relação de R\$ ofertados por barril recuperável e dos valores ofertados nos rounds de licitação estimou-se os volumes potenciais dos demais blocos;
- **Designação de campos produtores (IV):** Tendo em vista que não serão instaladas plataformas em todos os blocos (já que existem blocos contíguos ou muito próximos), os blocos potenciais foram agrupados de acordo com a proximidade, com a compatibilidade de batimetrias e com a relação entre a capacidade dos sistemas a serem instalados e o volume estimado. Assumiu-se ainda a premissa restritiva de uma única operadora por grupo de blocos. Isso

⁷⁰ Estimativa de volume recuperável considerando o percentual de sucesso na exploração.

corresponde a assumir que uma única plataforma poderá recuperar petróleo e gás de mais de um bloco;

- **Volume mínimo (V):** O estudo dos campos já em produção e do tempo médio de esgotamento dos campos possibilitou realizar o segundo filtro de blocos potenciais, a partir do estabelecimento de um volume potencial mínimo que viabilizaria a produção do campo, considerando que os demais sejam devolvidos à ANP;
- **Alocação dos sistemas produtivos (VI):** A quantidade de sistemas por campo foi definida a partir do estabelecimento da produção média atingida por uma plataforma ao longo dos 27 anos de produção dos campos. A definição do sistema a ser implantado foi baseada na lâmina d'água prevista na operação, segundo hipóteses baseadas nos sistemas atuais, podendo tanto ser formado por sistemas compostos por duas unidades auxiliares e uma produtora e armazenadora, quanto compostos por uma única unidade, responsável pela produção e armazenagem.

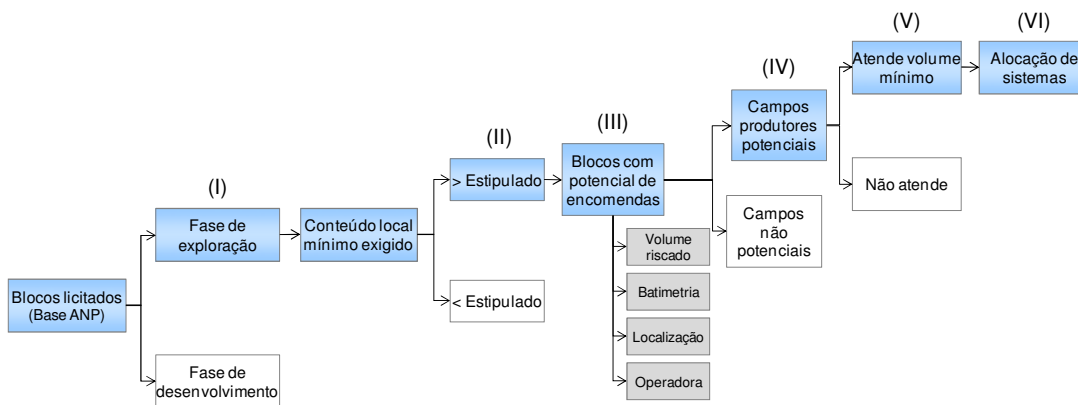


Figura 11: Metodologia para quantificação da demanda por sistemas produtivos

A aplicação da metodologia descrita possibilitou a estimativa de demanda por plataformas dos estaleiros nacionais para os blocos que não pertencem às áreas do pré-sal e que ainda se encontram em fase de exploração. Esta análise foi feita com base no levantamento das operadoras e no conteúdo local mínimo exigido, conforme explicado no início da seção, e dividida em duas frentes.

A primeira refere-se aos blocos arrendados à Petrobras. É preciso considerar que parte da demanda potencial de sistemas para esses blocos já está prevista no Plano de

Negócios da empresa que contempla a demanda referente ao período compreendido entre 2009 e 2013. Considerando que um campo gera demanda por plataformas em períodos de até 11 anos após sua concessão⁷¹ (conforme discutido anteriormente), pode-se alegar que os blocos licitados a partir de 2003 ainda não estão cobertos pelo Plano de Negócios. Assim, foram consideradas demandas potenciais referentes aos blocos arrematados pela empresa a partir da quinta rodada de licitação, realizada ao fim de 2003.

A segunda frente refere-se às demais empresas operadoras (exceto consórcios com participação da OGX). Dentre os blocos em fase de exploração, foram considerados fontes de demandas potenciais aqueles que apresentam conteúdo local exigido na etapa de perfuração da fase de produção superior a 50%. Tal critério englobou parte dos blocos licitados na sexta rodada e todos a partir da sétima⁷². Índices de conteúdo local baixos permitiriam que o sistema produtivo fosse contratado fora do país.

Os 161 blocos considerados potenciais por esta etapa, sendo 122 operados pela Petrobras e 39 por outras empresas, estão relacionados em anexo, na seção Possíveis campos produtores^{11.2}.

A estimativa do volume riscado por bloco foi feita em função do bônus oferecido na rodada de licitação dos blocos, conforme explicado. A análise dos valores oferecidos pela OGX e seus parceiros permitiu criar dois cenários: no primeiro, considerado conservador, considerou-se a mesma relação de R\$ 0,35/bep estimado pago pela OGX, cerca de 75% superior ao oferecido pelas demais operadoras naquelas rodadas, resultado de uma estratégia agressiva de entrada no mercado; para o otimista, considerou-se a taxa média oferecida pelas demais concorrentes nos blocos arrematados pela OGX, por volta de R\$ 0,20/bep estimado.

Os blocos potenciais foram então agrupados em possíveis campos de exploração nas diversas bacias. O agrupamento foi feito com base na proximidade entre os mesmos, associada à compatibilidade de batimetria e à relação entre a capacidade produtora dos sistemas e o volume estimado por bloco, assumindo ainda a hipótese de uma única operadora por campo. Consideraram-se como potenciais geradores de demanda por

⁷¹ Assumindo 8 anos para a etapa de exploração e 3 anos para o Plano de Avaliação.

⁷² A oitava rodada foi desconsiderada pois foi suspensa durante o processo por decisão judicial.

sistemas de produção de petróleo de grande porte apenas os campos que apresentavam volumes potenciais totais superiores a 200 MMbep⁷³. Assim, dos 63 campos identificados pela metodologia, 17 superaram o critério de volume mínimo para o cenário otimista e 11 para o conservador, e estão relacionados na seção 11.3.

Por fim, realizou-se a alocação de sistemas produtivos para os campos que atenderam a todos os pré-requisitos citados. Foram definidos 3 tipos de sistemas produtores, relacionados na Tabela 14, de acordo com a lâmina d'água do campo. Assumiram-se como parâmetros de dimensionamento a produção média de cada sistema, de 40.000 bpd, e o tempo de produção, de 27 anos, a partir dos quais foi possível quantificar a demanda por sistemas produtores e conseqüentemente por sistemas auxiliares. O valor de produção média de 40.000 bpd⁷⁴ é obtido a partir da curva de produção dos projetos da OGX previstos no estudo da DeGolyer & MacNaughton.

Tabela 14: Sistemas produtivos considerados

Lâmina d'água	Sistemas principais	Sistemas auxiliares
Até 400 m	1 plataforma do tipo FPSO	1 plataforma do tipo WHP
Entre 400m e 1.000 m	1 plataforma do tipo FPSO	1 plataforma do tipo TLWP
Mais de 1.000 m	1 plataforma do tipo FPSO	-

Para prever as demandas anuais por cada tipo de plataforma, considerou-se um *ramp up* de entrada de plataformas produtoras análogo ao considerado no racional de estimativa de demandas do pré-sal, ou seja, entrada de uma plataforma produtora no primeiro e no terceiro ano, e a partir do quinto ano, entrada de duas plataformas por ano, até que se atingisse o número máximo de plataformas produtoras necessárias à extração total do potencial do campo⁷⁵. O ano de entrada em operação dos sistemas auxiliares foi considerado como o mesmo do sistema principal.

A demanda anual resultante é apresentada na Tabela 15.

⁷³ Este valor representa um limite típico para blocos que declararam não-comercialidade. Obviamente este número depende de inúmeras variáveis e deve ser analisado caso a caso, mas para o escopo das análises desenvolvidas neste documento ele é satisfatório. MMbep: milhões de barris equivalentes de petróleo.

⁷⁴ Não é capacidade

⁷⁵ Nenhum campo necessitou mais do que 3 plataformas.

Tabela 15: Demanda por plataformas ocasionada pela exploração de outros blocos (sem participação de OGX)

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Total
Cenário otimista	FPSOs	1	7	0	8	0	4	0	1	21
	WHP	0	0	0	3	0	2	0	0	5
	TLWPs	1	3	0	2	0	1	0	0	7
	Total	2	10	0	13	0	7	0	1	33
Cenário conservador	FPSOs	0	0	1	3	0	5	0	1	10
	WHPs	0	0	0	0	0	2	0	0	2
	TLWPs	0	0	1	1	0	2	0	0	4
	Total	0	0	2	4	0	9	0	1	16

Não foram consideradas demandas de sondas associadas à exploração dessas áreas, uma vez que elas deverão ser afretadas, não ocasionando demanda por construção no Brasil.

5.1.4 Demanda potencial consolidada

A demanda potencial do segmento *offshore* considera a soma dos *drivers* no cenário otimista e conservador, subtraindo-se as estruturas *offshore* já encomendadas, ou cuja construção já foi anunciada para outros estaleiros, da demanda total. A demanda potencial compreende, portanto, as unidades previstas pela OGX, as 28 sondas a serem licitadas pela Petrobras, as plataformas previstas ao pré-sal adicionais às 11 plataformas previstas pela Petrobras⁷⁶ e as plataformas previstas para a exploração de outros blocos já licitados. A Tabela 16 resume a demanda potencial. A demanda potencial média anual de construção de estruturas *offshore* no período 2010-2020 flutuará, portanto, entre 11 e 16 unidades.

⁷⁶ Identificadas na Tabela 16 nas linhas “Já encomendadas”.

Tabela 16: Cenário otimista e conservador de demanda de plataformas até 2020

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
CENÁRIO OTIMISTA												
Petrobras não-licitadas	0	0	0	5	5	6	6	6	0	0	0	28
<i>Sonda</i>	-	-	-	5	5	6	6	6	-	-	-	28
Anunciado OGX	0	1	1	4	7	11	13	6	4	1	0	48
<i>FPSO</i>	-	1	1	1	2	4	5	3	1	1	-	19
<i>WHP</i>	-	-	-	3	5	6	6	2	2	-	-	24
<i>TLWP</i>	-	-	-	-	-	1	2	1	1	-	-	5
Pré-sal	0	0	0	0	0	7	7	11	12	14	11	62
<i>FPSO</i>	-	2	1	5	2	8	7	11	12	14	11	73
<i>Já encomendadas</i>	-	(2)	(1)	(5)	(2)	(1)	-	-	-	-	-	(11)
Blocos licitados do pós-sal	0	0	2	10	0	13	0	7	0	1	0	33
<i>FPSO</i>	-	-	1	7	-	8	-	4	-	1	-	21
<i>WHP</i>	-	-	-	-	-	3	-	2	-	-	-	5
<i>TLWP</i>	-	-	1	3	-	2	-	1	-	-	-	7
TOTAL	0	1	3	19	12	37	26	30	16	16	11	171
<i>FPSO</i>	-	1	2	8	2	19	12	18	13	16	11	102
<i>WHP</i>	-	-	-	3	5	9	6	4	2	-	-	29
<i>TLWP</i>	-	-	1	3	-	3	2	2	1	-	-	12
<i>Sondas</i>	-	-	-	5	5	6	6	6	-	-	-	28
CENÁRIO CONSERVADOR												
Petrobras não-licitadas	0	0	0	5	5	6	6	6	0	0	0	28
<i>Sonda</i>	-	-	-	5	5	6	6	6	-	-	-	28
Anunciado OGX	0	1	1	4	7	11	13	6	4	1	0	48
<i>FPSO</i>	-	1	1	1	2	4	5	3	1	1	-	19
<i>WHP</i>	-	-	-	3	5	6	6	2	2	-	-	24
<i>TLWP</i>	-	-	-	-	-	1	2	1	1	-	-	5
Pré-sal	0	0	0	0	0	0	3	3	6	7	8	27
<i>FPSO</i>	-	2	1	4	1	3	3	3	6	7	8	38
<i>Já encomendadas</i>	-	(2)	(1)	(4)	(1)	(3)	-	-	-	-	-	(11)
Blocos licitados do Pós-sal	0	0	0	0	2	4	0	9	0	1	0	16
<i>FPSO</i>	-	-	-	-	1	3	-	5	-	1	-	10
<i>WHP</i>	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2
<i>TLWP</i>	-	-	-	-	1	1	-	2	-	-	-	4
TOTAL	0	1	1	9	14	21	22	24	10	9	8	119
<i>FPSO</i>	-	1	1	1	3	7	8	11	7	9	8	56
<i>WHP</i>	-	-	-	3	5	6	6	4	2	-	-	26
<i>TLWP</i>	-	-	-	-	1	2	2	3	1	-	-	9
<i>Sondas</i>	-	-	-	5	5	6	6	6	-	-	-	28

5.2 Outros segmentos

Além da demanda *offshore*, definida *a priori* como foco do interesse da OSX, avaliou-se o potencial oferecido por diversos outros segmentos da indústria naval, associados ou não ao desenvolvimento dos campos do pré-sal. Essas demandas são importantes, já que concorrerão, em alguma medida, pela capacidade de construção ofertada pelos estaleiros nacionais. Ainda, em um cenário de baixa do setor *offshore*, a opção de construção de navios pode ser exercida pela própria OSX.

Em adição às demandas projetadas a seguir, o estaleiro poderá se valer de demandas do segmento de embarcações militares. A quantificação de encomendas não foi realizada para o segmento militar por entender que este representa uma demanda esporádica e sem um *driver* claro, pois depende da disponibilidade de recursos e vontade política para se concretizar. Entretanto, houve novas encomendas no passado recente⁷⁷, e não se pode descartar a possibilidade do segmento representar uma fonte de faturamento, mesmo que de forma irregular e de menor expressão.

5.2.1 Demandas associadas à atividade offshore

As recentes descobertas do elevado potencial da camada pré-sal deverão demandar novas embarcações que possibilitem o atendimento das plataformas em distâncias maiores ao continente do que as atuais (cerca de 300 km) e o escoamento da produção em alto mar. Foram avaliados os segmentos de navios aliviadores e de embarcações de apoio marítimo em associação à projeção da atividade de petróleo *offshore*.

5.2.1.1 Navios aliviadores

A atividade de alívio das plataformas tem papel fundamental no escoamento da produção de óleo, e deverá ganhar ainda mais importância com o desenvolvimento dos campos do pré-sal, devido às enormes distâncias apresentadas entre a região produtora e o continente. A projeção de demanda por navios aliviadores baseia-se exclusivamente na produção do pré-sal. Assumiu-se que os projetos do pós-sal da Petrobrás e de outras

⁷⁷ 4 navios patrulha de 500 t de deslocamento, “Marinha encomenda quatro novos navios-patrulha”, em 08/10/09, Portal de Notícias da Globo.

operadoras irão utilizar a frota atual ou exportar diretamente da plataforma⁷⁸, e não demandarão estes navios.

A demanda por aliviadores foi quantificada a partir da determinação de uma capacidade média de atendimento de plataformas por unidade. Para isso, considerou-se a hipótese de que as novas plataformas FPSO que operarão no pré-sal terão capacidade de armazenagem semelhante à das maiores plataformas da Petrobras existentes, cerca de 2 milhões de barris. De acordo com a capacidade máxima de produção definida para as plataformas do pré-sal, de 120 mil barris, definiu-se a necessidade de alívio de uma plataforma a cada 17 dias.

Considerando ainda que a capacidade média dos navios aliviadores seja de 150 mil dwt, condizente com a da frota atual da Transpetro, estima-se que cada operação de alívio demandará pouco menos de duas embarcações. A partir do tempo médio por operação, estimado em cinco dias, entre viagem, desamarração, descarga e alívio da plataforma, cada navio aliviador terá capacidade de atender em média 1,9 plataformas. A Tabela 17 organiza as hipóteses consideradas.

Tabela 17: Hipóteses adotadas para dimensionamento de novos navios aliviadores

Hipóteses adotadas

Armazenamento das plataformas	2 milhões de barris	318 mil m ³
Produção diária máxima	120 mil barris	
Capacidade média dos navios aliviadores	150 mil dwt ⁷⁹	176 mil m ³

A partir da relação obtida, de atendimento de 1,9 plataformas por navio aliviador, associada à demanda anual por plataformas estimada (seção 5) permitiu quantificar a necessidade por embarcações de alívio ao longo dos anos, para os cenários considerados (conservador e otimista). Estima-se que sejam necessários 39 aliviadores para o cenário otimista e 22 para o conservador até 2020. A Tabela 18 e o Gráfico 3 ilustram a distribuição anual da demanda.

⁷⁸ Fonte: entrevista com petroleiras, notícia divulgada pela OGX

⁷⁹ Aproximadamente 1.110.000 barris, considerando massa específica de petróleo de 0,85 kg/m³.

Tabela 18: Demanda por navios aliviadores (até 2020)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Cenário otimista	1	1	3	1	4	4	6	6	7	6	39
Cenário conservador	1	1	2	1	2	2	2	3	4	4	22

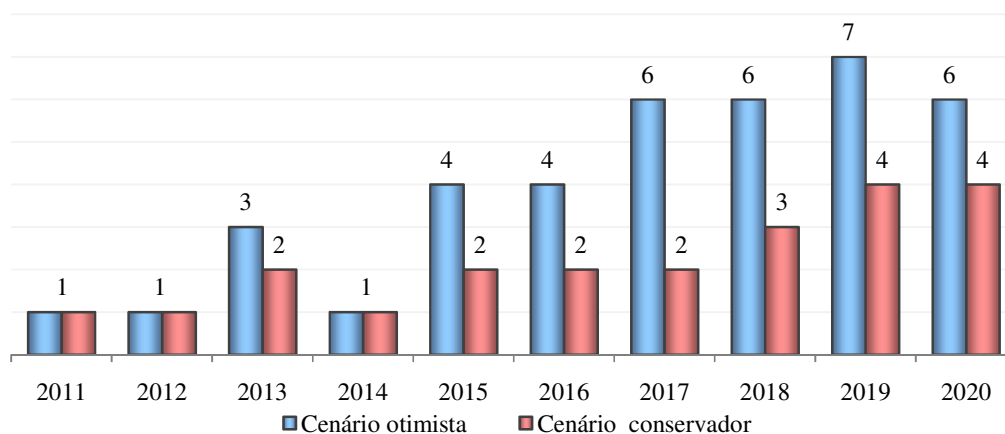


Gráfico 3: Demanda por navios aliviadores

5.2.1.2 Embarcações de Apoio Marítimo

A avaliação da demanda por EAMs utiliza um racional que compara frota de EAMs e o número corrente de sistemas de produção. O racional é simples e de alto nível, e apesar de não modelar completamente a dinâmica que origina a demanda por EAMs⁸⁰, é exitoso em capturar a relação entre as grandezas. A simplicidade reside no fato que de as EAMs são necessárias para apoio às sondas de perfuração em número bem maior do que ao apoio a produção e a figura condensa as duas necessidades em um único número.

O racional correto para estimar demanda por EAMs deve levar em consideração: a necessidade de apoio marítimo para atividade de perfuração; a projeção de demanda para cada projeto *offshore* em suas diversas fases, e a agregação de projetos por cronologia; considerações acerca da roteirização de EAMs e compartilhamento entre unidades marítimas contíguas, entre outros.

A metodologia proposta é, portanto, uma simplificação de um problema de grande complexidade, e deve ser entendida como tanto. A relação sugerida se mostra estável

⁸⁰ Parcela significativa de apoio marítimo é demandada por perfuração, por exemplo.

quando analisada para um longo período de tempo e para algumas amostras, e logo serve como estimador da demanda por EAMs.

Aplicou-se a relação entre EAMs e plataformas observada na Bacia de Campos que oscila em torno de 3 embarcações para cada sistema produtivo. Acredita-se que o número seja conservador, pois o acréscimo da distância média entre costa e campos futuros (como os do pré-sal) e a intensificação da atividade de perfuração (maior demandante de apoio marítimo), orientariam para um aumento da relação entre frota de EAMs e sistemas produtivos.

Dessa forma, apenas as 11 plataformas **já previstas** pela Petrobras para os campos da região de Tupi irão necessitar de 33 embarcações de apoio marítimo até 2016. Considerando, ainda, a instalação de 27 a 62 plataformas adicionais no pré-sal, e de 34 a 45 em blocos licitados⁸¹ do pós-sal (nos cenários conservador e otimista de exploração) existe uma demanda total por EAMs entre 216 e 354 unidades até 2020. Somente para atender a Petrobras, seriam de 132 a 252 EAMs.

Uma parcela desta demanda pode ser capturada por estaleiros brasileiros. Segundo projeções⁸² da Associação Brasileira de Empresas de Apoio Marítimo (ABEAM), a expansão da frota de apoio de 2010 em diante se dará exclusivamente com embarcações de bandeira brasileira.

A legislação brasileira⁸³ prevê que embarcações podem arvorar a bandeira brasileira nas seguintes circunstâncias: (i) ser de propriedade Brasileira (sendo construídas no Brasil, ou importadas (estando sujeitas ao pagamento de pesados tributos sobre importação), ou (ii) afretadas a casco-nu com suspensão temporária de suas bandeiras originais.

A opção de afretamento a casco-nu é restrita, para cada armador, ao dobro da tonelagem de porte bruto de embarcações semelhantes encomendadas a estaleiros brasileiros e em construção, adicionada à metade da tonelagem de porte bruto das embarcações brasileiras que compõem sua frota.

⁸¹ Inclui sistemas produtivos em blocos com participação da OGX, que equivale à soma do número de FPSOs + 5 sistemas de produção de gás (Projetos 1 a 5 de Santos no estudo da D&M)

⁸² Em "O Mercado de Apoio Offshore", apresentado em 25/06/2008 em feira do setor naval.

⁸³ Lei No. 9.432, de 8 de janeiro de 1997.

A projeção exata da parcela de embarcações que deverão ser construídas no Brasil requereria a segmentação da frota de apoio marítimo futura em seus diversos participantes e um conjunto expressivo de hipóteses, entre as quais: a projeção das frotas de cada empresa independentemente (incluindo a entrada/saída de *players*), a conveniência de se utilizar todo o limite de afretamentos a casco-nu, a disponibilidade de estaleiros brasileiros para aceitar encomendas de EAMs, dentre outras.

Diante da imprecisão, assumiu-se que a composição atual como valor de referência. Um levantamento da frota de embarcações de apoio marítimo realizado pela ABEAM em 2005⁸⁴ apontava que 68 das 76 (ou 89%) das embarcações registradas com bandeira brasileira foram construídas em estaleiros nacionais.

Com base nestes raciocínios, estima-se que a demanda por construção naval de EAMs no Brasil flutuará entre 191 a 315 embarcações no período de 2010-2020. A demanda no horizonte de previsão é explicitada na Tabela 19.

Tabela 19: Demanda por Construção Naval de Embarcações de Apoio Marítimo (até 2020)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Cenário otimista	8	8	35	24	53	32	48	35	43	29	315
Cenário conservador	8	5	13	24	27	21	29	19	24	21	191

Do montante de EAMs construídas no Brasil, 117 seriam direcionadas a atender a produção *offshore* da Petrobras segundo o cenário conservador, ou 222 no cenário otimista. A princípio, o cenário conservador está mais alinhado com os planos divulgados pela Petrobras. A empresa lançou, recentemente, um plano para a construção de 146 embarcações de apoio marítimo (EAMs), intitulado PROREFAM (Programa de Renovação e Expansão da Frota de Apoio Marítimo). O programa não especifica claramente se parte das embarcações previstas já será destinada ao pré-sal ou apenas à renovação da frota, aumentando a participação das embarcações construídas em território nacional, e a campos no pós-sal e em águas rasas. Segundo a descrição do plano no BNDES, “...O programa tem o objetivo de renovar a frota e atender ao aumento da produção de petróleo e gás natural, considerando-se, até mesmo, o

⁸⁴ “A Navegação de Apoio Marítimo no Brasil”, ABEAM, agosto/2005

desenvolvimento de novos campos produtores, como os de Tupi e Júpiter, na área conhecida como pré-sal da bacia de Santos...”, sem precisar a quantidade de EAMs que seria destinada à exploração do pré-sal. As primeiras 24 embarcações do plano já foram licitadas, 13 das quais já estão em carteiras de estaleiros. Os demais lotes deverão ser licitados gradativamente ao longo dos próximos anos.

5.2.2 Outras demandas

Nesta seção, avaliou-se a demanda por novas embarcações para a navegação de cabotagem, de longo curso e para atividades de apoio marítimo e portuário. A análise baseou-se fundamentalmente em dois *drivers*: renovação e expansão da frota nacional que compreende o período entre 2010 e 2020.

Um *driver* importante da demanda de navios é o desenvolvimento tecnológico e a evolução das técnicas que tornam os navios existentes subitamente obsoletos e orientam novas construções. Isso aconteceu com o advento do duplo casco, da utilização de solda na construção, no desenvolvimento de sistemas de propulsão mais eficientes recentemente, entre outros. Ainda que importante, esse fator não foi considerado nas demandas projetadas nesse estudo que, sobre esse aspecto, torna-se conservador.

A necessidade de renovação de embarcações foi estimada a partir do levantamento da frota⁸⁵ operante na costa brasileira atualmente e da hipótese de vida útil média de 30 anos⁸⁶. Assim pode-se identificar, ano a ano, as unidades que deverão ser substituídas. Para a expansão da frota, foram desenvolvidas metodologias que relacionam a movimentação de cargas com a capacidade de movimentação necessária, projetadas até 2020.

5.2.2.1 Navegação de Longo Curso

Segundo a legislação brasileira, embarcações que navegam no longo curso podem ser afretadas ou adquiridas livremente no mercado mundial, independentemente de sua bandeira ou propriedade. Dessa forma, não faz sentido no atual contexto considerar demandas de construção de embarcações comerciais para transporte de longo curso no Brasil, dada a falta de competitividade nacional em relação a grandes construtores mundiais.

⁸⁵ Fonte: ANTAQ

⁸⁶ CEGN (2006)

No entanto, existe uma pressão governamental sobre as grandes empresas exportadoras (nominalmente a Transpetro e Vale) para adquirir navios de estaleiros brasileiros⁸⁷. Contudo não garante a captura da demanda, ou ao menos, não de forma regular.

Para este tipo de navegação foram consideradas exclusivamente as demandas estimadas à Transpetro, em que o governo exerce uma influência direta. Vale e outras empresas estão sujeitas a uma influência limitada, e não se considerou demandas originadas por este *driver*. Essa hipótese pode ser considerada conservadora, tendo em vista a vocação de produtor de *commodities* no país e a política nacionalista observada recentemente. Não seria de surpreender uma legislação que criasse desvantagens às vendas FOB e, dessa forma, criasse demanda adicional significativa para a construção naval brasileira. Para efeito de cálculo, considerou-se de forma pontual os 4 navios VLOCs da Vale em licitação.

O crescimento previsto da produção de petróleo no Brasil para os próximos anos, impulsionado em grande parte pela exploração da camada pré-sal, irá gerar excedentes para exportação. Para traçar a necessidade de embarcações para exportação, considerou-se que todo o excedente de consumo interno será exportado, prioritariamente sob a forma de derivados, que têm maior valor agregado.

A capacidade nacional de refino futura foi definida de acordo com as projeções de expansão e construção de refinarias por parte da Petrobras, seguindo as previsões expressas nos planos de negócios da empresa. Já para o consumo interno de derivados, considerou-se a projeção de crescimento do Plano de Negócios 2009-2013 da Petrobras, de cerca de 3% ao ano até 2020.

De acordo com a projeção de produção petróleo deste documento e com a estimativa de produção de outras empresas em outros blocos já licitados⁸⁸, definiu-se o volume total de óleo produzido a cada ano. Assumiu-se que volumes iguais à capacidade total das

⁸⁷ Como noticiado pela imprensa em: “Lula critica presidente da Vale por comprar navios na China”, de 12/09/2009 e “Lula pede que Petrobras 'impulsione' desenvolvimento do País”, de 26/05/2008.

⁸⁸ Proporcional à entrada de plataformas produtoras em outros blocos exploratórios já licitados, conforme descrito no item 5.1.3, descontados os campos operados pela Petrobras e com participação da OGX, cuja produção de óleo cru deve ser aliviada e exportada por tanqueiros mercantes segundo relatado pela imprensa especializada: “Óleo da OGX será exportado”, em 12/02/2009, publicado no Portal EnergiaHoje.

refinarias serão processados, sendo o excedente de óleo cru e a diferença entre o total refinado e o consumo interno de derivados destinados à exportação.

Em geral, exportadores de produtos primários mantêm de 30% a 50% de seu comércio exterior⁸⁹ sob a forma CIF, visando frota própria. Adotou-se que apenas 30% do total exportado será por frota própria da Transpetro e, portanto, gerarão demanda por construção das embarcações no Brasil. Definiu-se ainda que a exportação de óleo cru será realizada por navios VLCCs, de 280.000 dwt e a de derivados, por navios de produtos de 50.000 dwt, com duração média das viagens de 30 dias (ida e volta) em ambos os casos.

No período entre 2010 e 2020, será necessária a aquisição de 18 a 20 novos navios de produtos para atender ao pico do excedente de óleo refinado em relação ao consumo interno. Ademais, serão necessários de 3 a 4 navios VLCCs para exportação, e 4 VLOCs da Vale, para um total de 7 a 8 navios de grande porte.

5.2.2.2 Navegação de Cabotagem

Aspectos da legislação nacional e incentivos oferecidos para a construção das embarcações no Brasil tornam a cabotagem fonte de demanda significativa a estaleiros nacionais⁹⁰.

A análise referente à navegação de cabotagem considerou os principais tipos de embarcação (navios graneleiros, petroleiros, gaseiros, tanques químicos, porta-contêineres e de carga geral), associados à demanda por renovação e expansão da frota. A frota de cabotagem atual apresenta idade média elevada, próxima a 20 anos. Embarcações dessa idade são utilizadas por armadores do tipo *tramp*, que não seria o caso brasileiro. Os navios petroleiros e graneleiros encontram-se nas situações mais críticas, com idades médias de 22 e 21 anos, respectivamente. O Gráfico 4 quantifica a demanda anual necessária para **reposição** da frota de cabotagem, considerando uma idade limite de 30 anos.

⁸⁹ Fonte: Grandes mineradoras mundiais

⁹⁰ CEGN (2006)

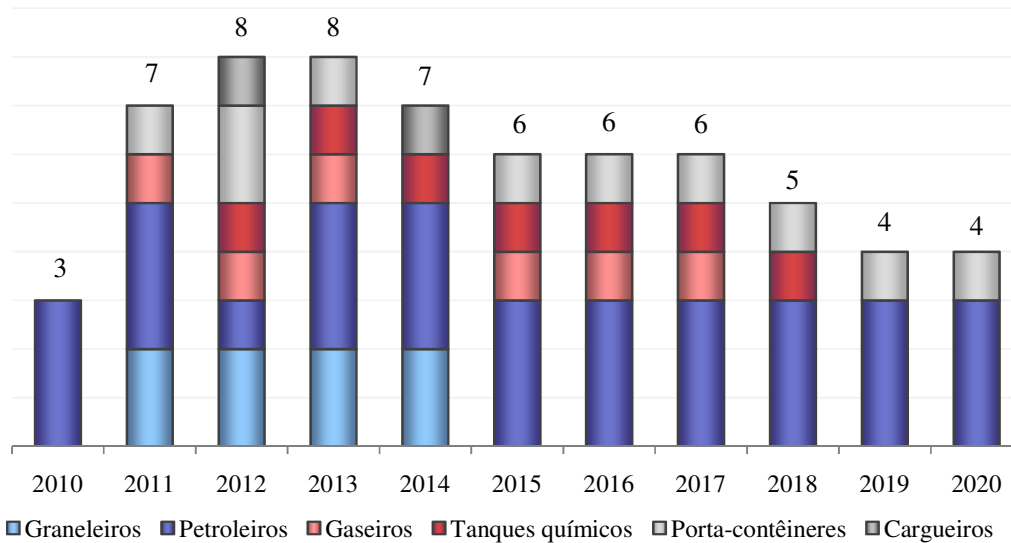


Gráfico 4: Demanda por renovação da frota de cabotagem

A necessidade de **expansão** da frota foi quantificada a partir da projeção de movimentação de cargas nos próximos anos, estimada através da projeção do PIB até 2020, conforme detalhado no item 11.6. Observada a correlação entre a Cabotagem e o PIB nacional entre 1995 e 2007, conforme mostrado no Gráfico 5, foi possível projetar-se os volumes movimentados por navegação de cabotagem, através da projeção realizada para o PIB.

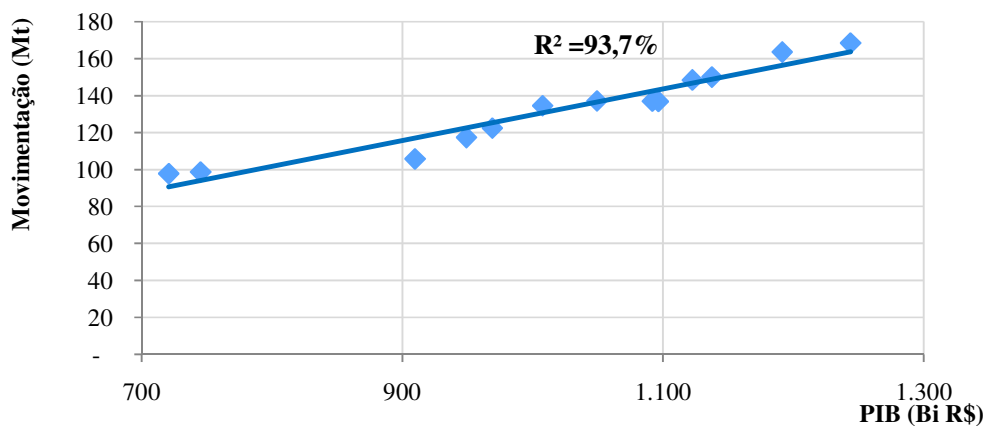


Gráfico 5: Correlação entre a Cabotagem e o PIB – 1995 a 2007 (Fonte: ANTAQ/ BC)

Foram construídos dois cenários, otimista e conservador, referentes ao ritmo de recuperação do país no período pós-crise. No primeiro, considera-se que o crescimento

do PIB ultrapassará 4% em 2012 e, no segundo, que este patamar de crescimento só será atingido em 2015⁹¹.

Ainda, a partir da evolução histórica da navegação de cabotagem, estimou-se a participação média de cada tipo de carga no total movimentado. Para efeitos da análise, estas foram consideradas constantes até 2020. Adotou-se então que aproximadamente 73% do total de carga transportada neste tipo de navegação correspondem a graneis líquidos, 18% a graneis sólidos, 4% a carga containerizada e os 5% restantes a carga geral solta, conforme apresentado no item 11.7. A análise da movimentação de cargas foi feita predominantemente em toneladas, a não ser para contêineres, feita em TEUs, a partir da relação média de 12 t/(TEU-movimento) observada nos últimos anos⁹², conforme item 11.8.

Com a hipótese de equilíbrio atual entre a oferta e a demanda por transporte, estimou-se que o crescimento da capacidade da frota deva acompanhar o aumento dos volumes a serem movimentados, isto é, operação da frota aos mesmos índices de ocupação atuais. A capacidade da frota no ano base de análise foi determinada através do levantamento dos navios que operam em navegação de cabotagem no Brasil, segundo dados do Registro Especial Brasileiro (REB). Relacionando-se os dados da frota e de movimentação deste mesmo ano aos volumes projetados, pode-se estimar o incremento de capacidade da frota necessário anualmente. A quantificação da demanda para expansão foi feita a partir da definição de um porte médio para cada tipo de embarcação em cada cenário (Tabela 20), com base no perfil da frota atual. A diferença entre o porte para os cenários implica na diminuição da demanda por novas embarcações para o cenário conservador.

⁹¹ Não considera novas projeções otimistas divulgadas recentemente pelo FMI e outras instituições financeiras.

⁹² A relação de 12 t/TEU inclui apenas a movimentação de contêineres cheios

Tabela 20: Porte médio considerado para as novas embarcações

Tipo de embarcação	Porte	
	Otimista	Conservador
Graneleiros	35.000 dwt	40.000 dwt
Petroleiros	40.000 dwt	45.000 dwt
Gaseiros	8.000 dwt	12.000 dwt
Tanques químicos	12.000 dwt	15.000 dwt
Porta-contêineres	2.600 TEUs	3.000 TEUs
Cargueiros	11.000 dwt	15.000 dwt

O Gráfico 6 ilustra a demanda por embarcações para expansão da frota de cabotagem para o cenário otimista, resultante da metodologia apresentada. Estima-se que sejam necessárias entre 40 e 60 novas embarcações para o atendimento das demandas de movimentação previstas até 2020, correspondentes, respectivamente, ao cenário conservador e ao otimista.

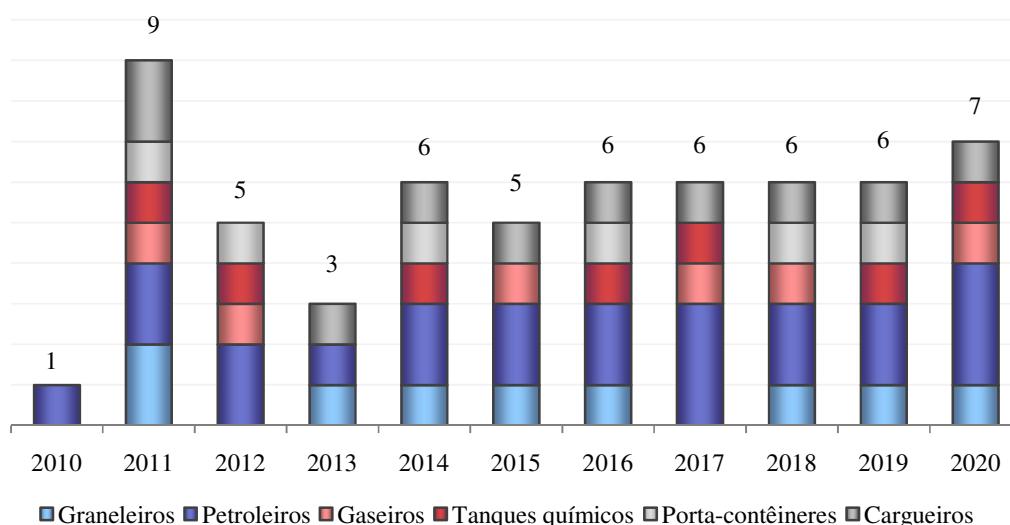


Gráfico 6: Demanda para expansão da frota de cabotagem - Cenário otimista

A demanda total por novas embarcações para a navegação de cabotagem é composta pela **expansão e renovação** da frota, para cada um dos cenários. O Gráfico 7 ilustra a demanda teórica por novas embarcações, incluindo renovação e expansão da frota.

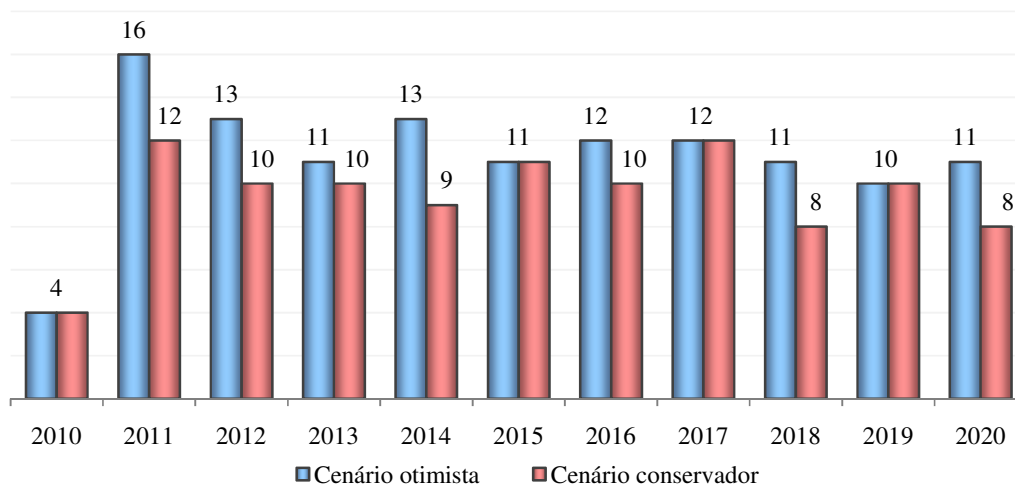


Gráfico 7: Demanda total por novas embarcações para cabotagem

Para o cenário otimista, a construção de petroleiros apresentará a maior demanda de construção, equivalente a aproximadamente 43% do total, seguida pela construção de graneleiros, com 14% e de porta-contêineres, com 13%. Em seguida, está a construção de tanqueiros com 11% e as menores demandas apresentadas foram por navios gaseiros e cargueiros, com 10% do total⁹³.

5.2.2.3 Embarcações de Apoio Portuário

A navegação de apoio portuário⁹⁴ pode ser realizada somente por empresa nacional, utilizando embarcações de bandeira brasileira. Há a possibilidade de afretar uma embarcação de bandeira estrangeira, por tempo determinado e a casco-nu, somente sob a constatação de indisponibilidade de embarcações brasileiras adequadas para o serviço pretendido ou em substituição a uma embarcação em construção no país, enquanto durar o processo. Assim, constata-se que o segmento de embarcações de apoio portuário também apresenta uma demanda relevante para a construção naval brasileira, tanto em termos de renovação quanto de expansão da frota. Isso decorre da necessidade de expansão dos portos, que está na pauta dos governos e já acontece.

⁹³ Esta quebra é semelhante para o cenário conservador.

⁹⁴ Definida como aquela realizada exclusivamente nos portos e terminais aquaviários, para atendimento a embarcações e instalações portuárias. Engloba serviços realizados por diversos tipos de embarcações (lanchas, balsas, barcaças, dragas, cábreas, rebocadores). Neste documento, as projeções de EAPs referem-se exclusivamente a rebocadores por esta representar a categoria predominante e de maior representatividade em termos de demanda para estaleiros brasileiros.

Embora se estime que a frota brasileira apresente idade média próxima a 15 anos, relativamente nova em relação aos demais segmentos, cerca de 31% das embarcações deverão ser renovadas até 2020, considerando a premissa de vida útil média de 30 anos. O Gráfico 8 ilustra a reposição da frota ao longo dos anos.

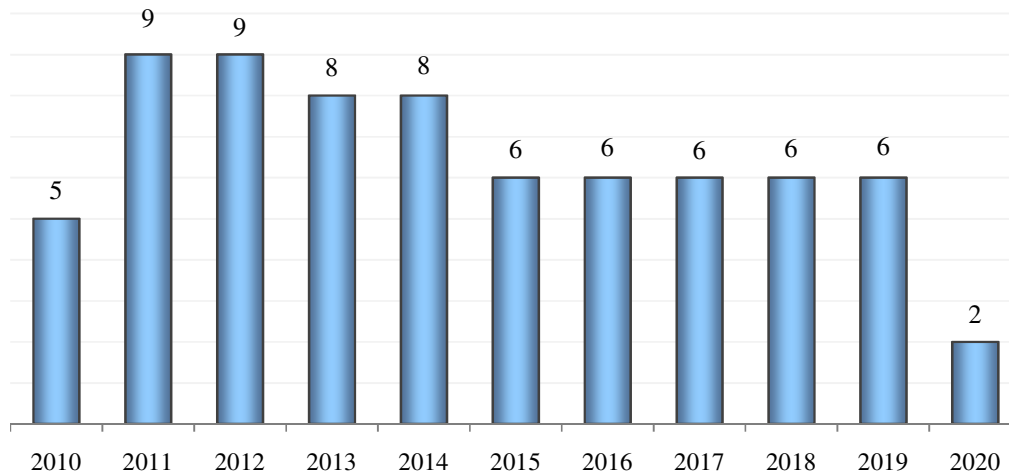


Gráfico 8: Demanda por renovação de embarcações de apoio portuário

A necessidade de **expansão** da frota foi quantificada a partir da projeção da movimentação de embarcações nos portos brasileiros, tanto em cabotagem quanto em longo curso. Da correlação obtida entre a movimentação de cargas histórica total e a evolução do PIB (anexo 11.4), para os dois cenários definidos, projetaram-se as taxas de crescimento anuais, que foram aplicadas à quantidade de embarcações para apoio para os próximos anos. Definiu-se que a oferta de embarcações de apoio se dará de forma proporcional à quantidade de embarcações nos portos e que a oferta está em equilíbrio com a demanda atual. A demanda resultante por expansão da frota de EAPs é apresentada no Gráfico 9.

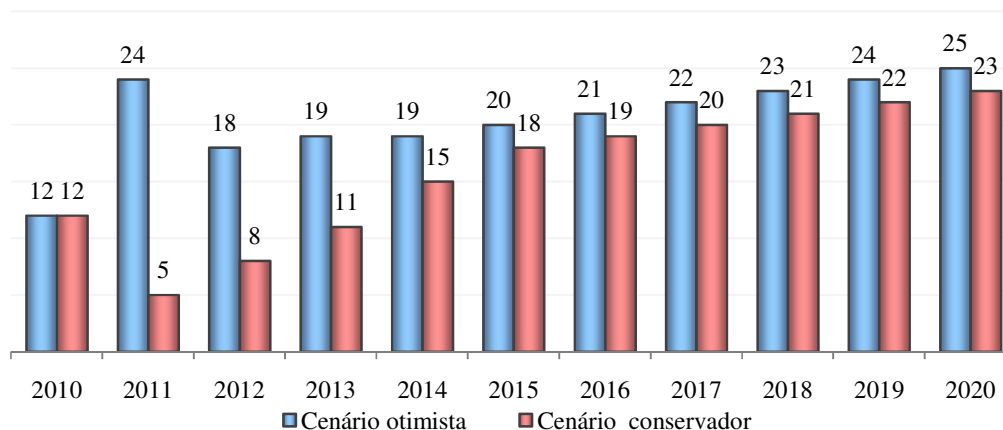


Gráfico 9: Demanda por expansão da frota de embarcações de apoio portuário

A demanda pela construção de novas embarcações de apoio portuário é composta pela necessidade de **renovação** somada à **expansão** da frota, conforme ilustrado no Gráfico 10.

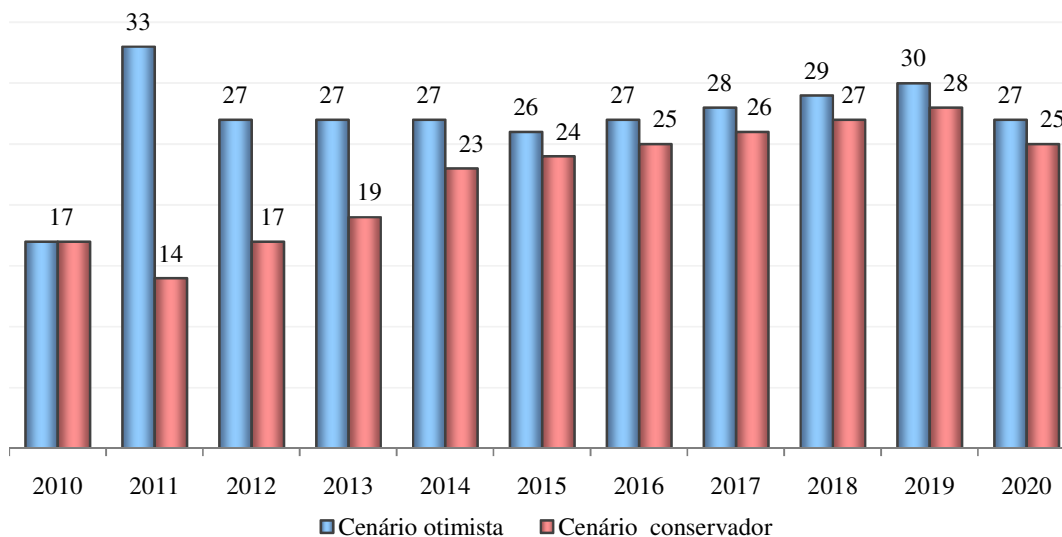


Gráfico 10: Demanda para construção de embarcações de apoio portuário

5.2.3 Demanda potencial consolidada

Os valores apresentados nesta seção quantificam a demanda esperada por novas embarcações a estaleiros brasileiros para os próximos anos, referentes aos diversos segmentos analisados. Porém, dentro das hipóteses assumidas, deve ser desconsiderada

a demanda já capturada pelos estaleiros, ou seja, as embarcações que já estão em carteira ou com encomendas anunciadas.

O levantamento da carteira dos principais estaleiros brasileiros através de notícias, entrevistas e anúncios do SINAVAL, possibilitaram quantificar as encomendas já contratadas, conforme explicitado no item 7. Foram consideradas as seguintes encomendas referentes às demandas mapeadas: 7 navios aliviadores, 19 navios petroleiros, 4 navios graneleiros, 8 gaseiros, 7 tanqueiros, e 5 porta-contêineres. Para embarcações de apoio marítimo, foram consideradas as 13 unidades já encomendadas, referentes ao PROREFAM⁹⁵ e para apoio portuário 54 unidades. Maiores detalhes sobre as encomendas podem ser obtidos nas devidas seções, nos itens 5.2.1 e 5.2.2.

A demanda potencial foi então estimada pela subtração destas unidades da demanda teórica, para cada tipo de embarcação, conforme mostrado na Tabela 21. Estima-se, portanto, que a demanda anual para estaleiros brasileiros variará entre 9 e 13 para embarcações de grande porte, entre 16 e 27 para médio porte e entre 17 e 22 para pequeno porte, entre 2010 e 2020.

Tabela 21: Demanda potencial por tipo de embarcação

Tipo de embarcação	Demanda teórica		Encomendas	Demanda potencial	
	Otimista	Conservadora		Otimista	Conservadora
Grande porte	191	151	50	141	101
<i>Navios aliviadores</i>	39	22	7	32	15
<i>Graneleiros</i>	21	20	4	17	16
<i>Petroleiros</i>	57	49	19	38	30
<i>Gaseiros</i>	12	9	8	4	1
<i>Tanques químicos</i>	34	29	7	27	22
<i>Porta-contêineres</i>	16	14	5	11	9
<i>Cargueiros</i>	12	8	-	12	8
EAMs	315	191	13	302	178
EAPs	298	245	54	244	191

⁹⁵ 24 unidades foram licitadas, mas apenas 13 já estão em carteira de estaleiros

Tabela 22: Cenário otimista de demanda por embarcações para outros segmentos até 2020

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
CENÁRIO OTIMISTA												
Grande porte	0	2	5	11	16	15	20	18	18	18	18	141
Navios aliviadores	0	0	0	0	0	3	4	6	6	7	6	32
<i>Demanda teórica</i>	-	1	1	3	1	4	4	6	6	7	6	39
<i>Já encomendados</i>	-	(1)	(1)	(3)	(1)	(1)	-	-	-	-	-	(7)
Graneleiros	0	0	2	7	3	1	1	0	1	1	1	17
<i>Demanda teórica</i>	-	4	2	7	3	1	1	0	1	1	1	21
<i>Já encomendados</i>	-	(4)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(4)
Petroleiros	0	0	0	0	2	5	5	7	6	6	7	38
<i>Demanda teórica</i>	4	5	3	4	5	5	5	7	6	6	7	57
<i>Já encomendados</i>	(4)	(5)	(3)	(4)	(3)	-	-	-	-	-	-	(19)
Gaseiros	0	0	0	0	0	0	0	2	1	0	1	4
<i>Demanda teórica</i>	-	2	2	1	-	2	1	2	1	-	1	12
<i>Já encomendados</i>	-	(2)	(2)	(1)	-	(2)	(1)	-	-	-	-	(8)
Tanques químicos	0	0	2	6	4	3	7	2	1	1	1	27
<i>Demanda teórica</i>	-	5	4	6	4	3	7	2	1	1	1	34
<i>Já encomendados</i>	-	(5)	(2)	-	-	-	-	-	-	-	-	(7)
Porta-contêineres	0	0	0	1	1	1	2	1	2	2	1	11
<i>Demanda teórica</i>	-	2	3	1	1	1	2	1	2	2	1	16
<i>Já encomendados</i>	-	(2)	(3)	-	-	-	-	-	-	-	-	(5)
Cargueiros	0	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	12
<i>Demanda teórica</i>	-	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	12
<i>Já encomendados</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0)
Médio porte	0	0	3	35	24	53	32	48	35	43	29	302
EAMs	0	0	3	35	24	53	32	48	35	43	29	302
<i>Demanda teórica</i>	-	8	8	35	24	53	32	48	35	43	29	315
<i>Já encomendados</i>	-	(8)	(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	(13)
Pequeno porte	0	0	23	27	27	26	27	28	29	30	27	244
EAPs	0	0	23	27	27	26	27	28	29	30	27	244
<i>Demanda teórica</i>	17	33	27	27	27	26	27	28	29	30	27	298
<i>Já encomendados</i>	(17)	(33)	(4)	-	-	-	-	-	-	-	-	(54)

Tabela 23: Cenário conservador de demanda por embarcações para outros segmentos até 2020

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
CENÁRIO CONSERVADOR												
Grande porte	0	1	3	13	7	9	13	13	13	15	14	101
Navios aliviadores	0	0	0	0	0	0	2	2	3	4	4	15
<i>Demanda teórica</i>	-	1	1	2	1	2	2	2	3	4	4	22
<i>Já encomendados</i>	-	(1)	(1)	(2)	(1)	(2)	-	-	-	-	-	(7)
Graneleiros	0	0	2	7	2	1	1	1	1	0	1	16
<i>Demanda teórica</i>	-	3	3	7	2	1	1	1	1	0	1	20
<i>Já encomendados</i>	-	(3)	(1)	-	-	-	-	-	-	-	-	(4)
Petroleiros	0	0	0	0	0	3	4	5	6	6	6	30
<i>Demanda teórica</i>	4	3	2	4	4	5	4	5	6	6	6	49
<i>Já encomendados</i>	(4)	(3)	(2)	(4)	(4)	(2)	-	-	-	-	-	(19)
Gaseiros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
<i>Demanda teórica</i>	-	2	1	1	-	1	2	1	-	1	-	9
<i>Já encomendados</i>	-	(2)	(1)	(1)	-	(2)	(1)	(1)	-	-	-	(8)
Tanques químicos	0	0	0	6	3	3	4	2	2	1	1	22
<i>Demanda teórica</i>	-	4	3	6	3	3	4	2	2	1	1	29
<i>Já encomendados</i>	-	(4)	(3)	-	-	-	-	-	-	-	-	(7)
Porta-contêineres	0	0	0	0	0	2	1	2	1	2	1	9
<i>Demanda teórica</i>	-	2	2	1	0	2	1	2	1	2	1	14
<i>Já encomendados</i>	-	(2)	(2)	(1)	-	-	-	-	-	-	-	(5)
Cargueiros	0	1	1	0	2	0	1	1	0	1	1	8
<i>Demanda teórica</i>	-	1	1	-	2	-	1	1	-	1	1	8
<i>Já encomendados</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0)
Médio porte	0	0	0	13	24	27	21	29	19	24	21	178
EAMs	0	0	0	13	24	27	21	29	19	24	21	178
<i>Demanda teórica</i>	-	8	5	13	24	27	21	29	19	24	21	191
<i>Já encomendados</i>	-	(8)	(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	(13)
Pequeno porte	0	0	0	13	23	24	25	26	27	28	25	191
EAPs	0	0	0	13	23	24	25	26	27	28	25	191
<i>Demanda teórica</i>	17	14	17	19	23	24	25	26	27	28	25	245
<i>Já encomendados</i>	(17)	(14)	(17)	(6)	-	-	-	-	-	-	-	(54)

6 Capacidade de construção naval instalada e novos estaleiros

A indústria naval brasileira atravessa um momento de forte ampliação de capacidade. Desde a assinatura do primeiro contrato do PROMEF, em 2007, multiplicam-se os projetos de novos estaleiros e de reativação de instalações antigas.

Não é raro, no entanto, as iniciativas dos investidores misturarem-se com a mobilização de governos estaduais em atrair grandes empreendimentos para suas áreas de influência. O resultado é uma miríade de anúncios de novos estaleiros, muitas vezes sem evidências concretas de que os projetos serão executados. É difícil distinguir projetos “reais” daqueles anúncios de cunho político ou especulativo.

Apesar dessa dificuldade, esta seção traz um mapeamento dos estaleiros existentes e dos novos investimentos e avalia qual a capacidade instalada atual e futura desta indústria.

Os diferentes segmentos de atuação de cada estaleiro são agrupados em classes, dentro das quais existem similaridades de construção entre os tipos de embarcação que abrange. A capacidade será definida para cada classe de estaleiro.

Serão consideradas quatro classes que definem as propriedades básicas do estaleiro e dos ativos necessários:

1. *Offshore*: plataformas e navios sonda
2. Grande porte: graneleiros, petroleiros, porta-contêineres, gaseiros, tanqueiros de produtos, etc.
3. Médio porte: EAMs
4. Mercantes de pequeno porte: EAPs e barças

Embora o foco produtivo da OSX seja a primeira classe, a avaliação de capacidade se estende a todas já que uma eventual escassez de encomendas pode causar migração de segmento, principalmente das classes de médio e grande porte para *offshore*, ou vice-versa. Também existe a possibilidade de subcontratação de partes das plataformas em estaleiros menores, o que impactaria na capacidade instalada para *offshore*. Estes efeitos de migração e subcontratação serão discutidos oportunamente neste documento.

A classe *offshore* será tratada detalhadamente no item 6.1, e as outras classes no item 6.2.

6.1 Segmento *Offshore*

São quatro os tipos fundamentais de plataformas de produção previstas ou em uso nas águas brasileiras: WHPs, TLWP/TLP, semi-submersíveis e FPSOs.

As plataformas do tipo WHP (*Wellhead Platform*) são estruturas metálicas fixas e usualmente as mais econômicas para lâminas d'água de até 400m, tendo sua produção enviada a uma unidade de armazenagem anexa ou a uma planta de processamento *onshore* e permitindo a utilização de completção seca⁹⁶. A WHP é ilustrada na Figura 12.



Figura 12: WHP (Foto: Apresentação Petrobras/ Elaboração: Verax)

As plataformas **semi-submersíveis** são compostas de uma estrutura com um ou mais conveses, apoiada por colunas em flutuadores submersos, sendo indicada para grandes

⁹⁶ Equipamentos de completção dos poços ficam no *topside* da plataforma, reduzindo os custos em comparação com o sistema molhado, que opera submerso.

lâminas d'água ou em operações que exigem mobilidade como a perfuração. As plataformas semi-submersíveis utilizam completação molhada (Figura 13).



Figura 13: Plataforma Semi-submersível (Foto: Apresentação Petrobras)

As **TLP** (*Tension-Leg Platform*) e **TLWP** (*Tension-Leg Wellhead Platform*) possuem estrutura comparável a de uma semi-submersível, diferenciando-se fundamentalmente pelo sistema de ancoragem por tendões tubulares que reduzem significativamente seus movimentos, tornando possível a completação seca dos poços. Possuem apenas planta de produção e operam junto a um FPSO, que realiza o processamento e a armazenagem. A Figura 14 ilustra uma TLWP.

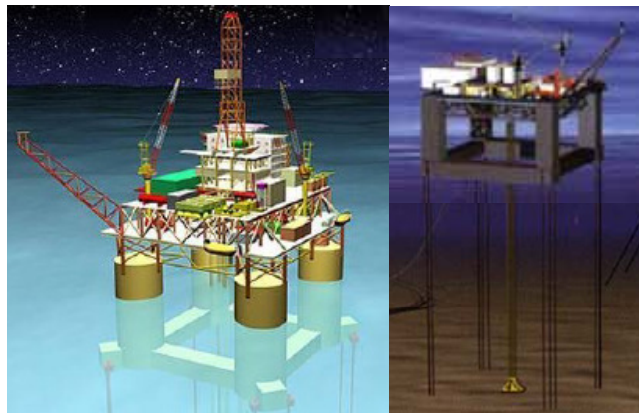


Figura 14: Plataforma TLWP (Foto: Apresentação Petrobras)

Os **FPSOs** (*Floating, Production, Storage and Offloading*) são estruturas semelhantes a grandes navios, mas com capacidade para produzir, processar e armazenar petróleo e

gás. Inicialmente foram concebidas para o aproveitamento de antigos petroleiros que seriam sucateados, e atualmente têm cascos especialmente projetados. (Figura 15)



Figura 15: FPSO (Foto: Apresentação Petrobras)

Navio-sonda é uma embarcação projetada para a perfuração de poços submarinos. Sua torre de perfuração localiza-se no centro do navio, onde uma abertura no casco permite a passagem da coluna de perfuração. As sondas também podem ser do tipo semi-submersíveis. (Figura 16)



Figura 16: Navio-Sonda e Sonda do tipo Semi-submersível (Foto: Apresentação Petrobras)

A construção de plataformas e navios sonda pode ser separada em duas etapas independentes: a construção da estrutura do casco ou jaqueta, e a montagem dos módulos de convés que abrigam plantas de processamento e hotelaria. A construção do casco e dos módulos pode ocorrer em locais diferentes e a junção ser realizada posteriormente. A segregação da construção é realizada já na fase de licitação das obras.

Os módulos do *topside* das plataformas são plantas industriais formadas basicamente por estruturas de suporte, sistemas de tubulações e equipamentos, podendo ser dividida em três tipos: processos, produção e acomodações. A plataforma semi-submersível P-56, por exemplo, será formada de dois módulos de compressão de gás, dois módulos de produção, um de remoção de sulfato, um de tratamento de gás e o módulo de acomodações.

O Brasil tem praticado bastante a construção do casco e módulos em locais distintos, o que tende a diminuir com o surgimento de novos estaleiros com *layout* adequado. O processo de integração consiste no transporte dos módulos através de barcaças e a fixação sobre o casco, com a utilização de cabreas (guindastes flutuantes com altíssima capacidade). Existe outra forma de integração do *topside* com o casco para as semi-submersíveis, o *deck mating*. Nesse processo, posiciona-se o *topside* completo e com todos os módulos, com o uso de uma barcaça, sobre o casco quase todo submerso. Ao deslastreá-lo, a estrutura emerge possibilitando a sequência dos trabalhos de integração, como ilustrado na Figura 17.



**Figura 17: Detalhe dos módulos de uma plataforma Semi-submersível (Foto: Petrobras /
Elaboração: Verax)**

Após a integração do casco com o *topside*, inicia-se o comissionamento, com duração de aproximadamente 1 ano, no qual se assegura, através de testes, que os sistemas e componentes da plataforma estejam instalados e funcionando de acordo com as necessidades e requisitos operacionais do projeto.

6.1.1 Estaleiros do segmento offshore existentes

O Brasil possui 9 estaleiros de construção de plataformas, e 16 canteiros de obras dedicados a módulos, conforme mostrado na Figura 18⁹⁷.

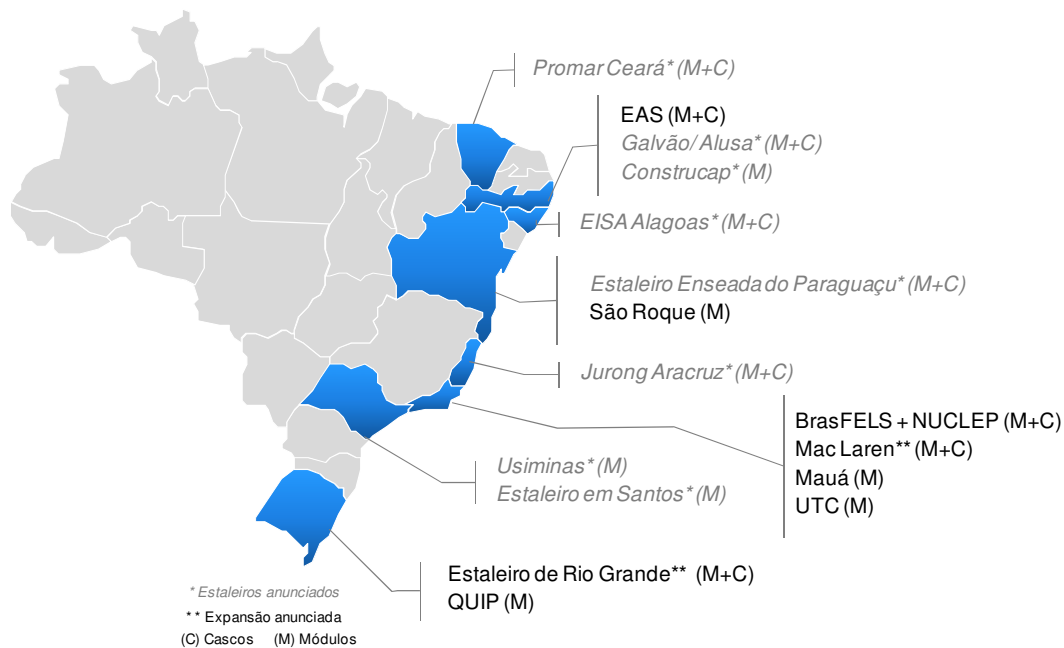


Figura 18: Localização dos principais estaleiros offshore nacionais (Elaboração: Verax)

O Estaleiro BrasFELS pertence ao Grupo Keppel FELS de Cingapura (pioneiro na construção naval offshore desde 1970) e foi fundado em 1959 sob o nome de Verolme. O estaleiro foi responsável pela plataforma semi-submersível P-51, a primeira plataforma construída integralmente no Brasil, e os módulos da semi-submersível P-52, FPSO P-48, P-43, P-33, entre outras embarcações. Atualmente, está construindo a semi-submersível P-56 e já assinou contrato da FPSO P-57 para construção de quatro módulos, integração e comissionamento, além do contrato da P-61.

⁹⁷ Na Figura 18 o estaleiro Mauá aparece com legenda apenas de Módulos (M), pois não possui dique para construção de cascos de plataformas, construindo apenas as estruturas das plataformas fixas.

Tabela 24: Carteira de encomendas assinadas do BrasFELS⁹⁸

Encomendas	Clientes	Previsão de entrega
P-56 ⁹⁹	Petrobras	2011 ¹⁰⁰
P-57 ¹⁰¹	Petrobras	2011 ¹⁰⁰
P-61 ¹⁰²	Petrobras	2013 ¹⁰⁰

O estaleiro possui 410.000 m² de área com um dique seco, três carreiras e dois cais de acabamento de aproximadamente 1.000 metros de comprimento, não contínuos. Essas carreiras e o dique são atendidos por um enorme pórtico de 660 t e 7 guindastes de até 80 t, sendo este sistema de içamento pesado um dos diferenciais do BrasFELS para a construção *offshore*¹⁰³.



Figura 19: Estaleiro BrasFELS (Foto: Petrobras)

⁹⁸ Fonte: Site do estaleiro (http://www.kfelsbrasil.com.br/mkt/release/r_2.htm) e notícias divulgadas nos principais sites do setor

⁹⁹ A construção da P-56 foi iniciada em Nov/2007, pelo consórcio da Keppel FELS e Technip. Esta plataforma tem o projeto idêntico à P-51, primeira plataforma inteiramente construída no Brasil. (Fonte: Jornal do Comércio, Dez/2008)

¹⁰⁰ Fonte: Plano de Negócios da Petrobras – 2009-2013

¹⁰¹ A P-57 será uma conversão do navio petroleiro Island Accord. O casco, em conversão no Keppel em Cingapura, deverá chegar ao BrasFELS em fevereiro de 2010. (Fonte: Centro de Excelência em EPC – <http://ce-epc.org.br>)

¹⁰² A plataforma P-61 será a primeira do tipo TLWP (*Tension-Leg Wellhead Platform*) construída no Brasil. Será instalada em local com 1.180 metros de profundidade e será responsável pelo bombeio da produção para a P-63, onde serão feitos todos os processos de beneficiamento do petróleo.

¹⁰³ Fonte: Site do estaleiro, SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009) e contato telefônico com estaleiro

O estaleiro tem capacidade de processamento de aço de 50.000 t/ano¹⁰⁴, e ainda recebe blocos da **NUCLEP** (Nuclebrás Equipamentos Pesados S.A.) e da Keppel FELS de Cingapura.

A implantação do Programa Nuclear Brasileiro evidenciou a necessidade de uma empresa de produto e processos de fabricação para os componentes pesados, criando-se a NUCLEP. Com o desaquecimento do programa nuclear a empresa passou a atuar em outros segmentos, vendo grande utilidade de suas competências na construção naval, quando em 2005 firmou contrato com a BrasFELS para construção dos blocos da plataforma P-51 (Figura 20). A NUCLEP atualmente está fabricando parte do casco da P-56.



Figura 20: Transporte dos blocos da P-51 da NUCLEP para o estaleiro BrasFELS (Foto: NUCLEP)

O **Estaleiro Mauá**, pertencente ao Grupo Sinergy, possui três unidades em Niterói – RJ, com duas delas dedicadas à construção de plataformas e módulos, sendo a integração realizada na outra unidade. Também realiza reparo de embarcações de apoio marítimo *offshore* (EAM) e plataformas e possui em sua carteira 4 navios de produtos do PROMEF I, negociando ainda 8 navios do PROMEF II e a P-62, conforme detalhado na Tabela 25.

¹⁰⁴ Fonte: SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009)

Tabela 25: Carteira de encomendas assinadas e previstas do Mauá

Encomendas	Clientes	Previsão de entrega
PMXL	Petrobras	entregue
4 navios de produtos	PROME F I	2011
3 navios de produtos claros ¹⁰⁵	PROME F II	<i>Em fase de negociação</i>
5 navios de produtos ¹⁰⁶	PROME F II	<i>Em fase de negociação</i>
P-62	Petrobras	<i>Em fase de licitação</i>

Nas unidades dedicadas a plataformas (Caximbau e Ilha do Caju) o estaleiro finalizou a construção da estrutura e dos módulos da Plataforma de Mexilhão que está em instalação na Baía de Santos. Esta é a maior estrutura metálica *offshore* já erguida no Brasil.

As características físicas das unidades estão descritas na Tabela 26 e ilustradas na Figura 21.

Tabela 26: Características físicas do estaleiro Mauá¹⁰⁷

Unidade	Área (m²)	Carreira/dique/cais	Segmento
Caximbau - Ilha da Conceição	78.000	1 carreira horizontal	Módulos
Ilha do Caju	76.000	1 carreira horizontal	Módulos + estruturas
Ponta D'Areia – Niterói	180.377	1 dique (L=167 m)	Reparo de
		1 carreira (L=270 m)	plataformas e
		Cais 1 - 380 m	EAMs; Tanqueiros
		Cais 2 - 306 m	PROME F I e II
<i>Gavea lift</i> (Barcaça semi-submersível)		L= 196 m; B=46m;	Reparo
Capacidade total de processamento de aço (t/ano)			36.000

¹⁰⁵ As licitações para o PROMEF II iniciaram-se em Dez/2008. O estaleiro Mauá foi o único a apresentar uma proposta técnica para o lote 3 (3 navios de produtos claros), mas foi recusada por oferecer preços considerados mais altos que o do mercado. Ainda estão em fase de negociação com relação aos preços.

¹⁰⁶ O estaleiro Mauá está na disputa pelo lote 4 do PROMEF II, que ainda está em fase de negociação. São 3 navios de produtos claros e 2 de produtos escuros.

¹⁰⁷ Fonte: *Site* do estaleiro (<http://www.estaleiromaua.ind.br/>)



Figura 21: Estaleiro Mauá - Unidade Caximbau, Ilha do Caju e Ponta D'Areia da esquerda para direita (Foto: Site do estaleiro)

O primeiro investimento *greenfield* neste novo ciclo de retomada da indústria naval foi o **Estaleiro Atlântico Sul (EAS)** em Pernambuco, tendo participado da primeira licitação do PROMEF ainda como estaleiro virtual. O projeto original, anunciado em 2005, previa a produção de navios de grande porte (Suezmax e VLCC), mas em meados de 2006 houve uma alteração na participação acionária e o projeto foi revisto, ampliando sua capacidade de processamento de aço em 60%, para 160.000 t/ano, e passando a prever a inclusão da atuação no segmento *offshore*. Tem como acionária a empresa Samsung Heavy Industries, da Coreia do Sul.

O EAS já iniciou a construção da plataforma P-55 e dos navios Suezmax, mesmo antes do término de suas obras de instalação, previsto para início de 2010. Seus diferenciais são: um dique seco de 400 x 73 m e dois pórticos de 1.500t, que permitirão a fabricação de navios com mega-blocos e tempo de dique reduzido.

Tem em sua carteira de encomendas além deste casco, mais 10 suezmax e 5 aframes, do PROMEF I, 2 VLCCs para a NOROIL, 4 suezmax e 3 aframes do PROMEF II. Destes contratos já assinados, a última entrega será dos navios do PROMEF II (Tabela 27). Além desses navios, o estaleiro está participando da licitação de 4 VLOCs para a Vale, e 9 sondas de perfuração *offshore* para a Petrobras.

Tabela 27: Carteira de encomendas contratadas e previstas do EAS¹⁰⁸

Encomendas	Clientes	Previsão de entrega
P-55 (casco)	Petrobras	2010
10 Suezmax	Petrobras	2010/2012
5 Aframax	Petrobras	2013/2014
2 VLCCs	NOROIL	2012 e 2015
4 Suezmax e 3 Aframax	Petrobras	<i>Em fase de negociação</i>
4 VLOCs	Vale	<i>Em fase de licitação¹⁰⁹</i>
7 navios sonda	Petrobras	<i>Em fase de licitação¹⁰⁹</i>
2 sondas Semi-Sub	Petrobras	<i>Em fase de licitação¹⁰⁹</i>



Figura 22: Layout do EAS e estágio das obras em dezembro 2008 (Foto: Site do Estaleiro)

O Estaleiro Atlântico Sul tem como perspectivas futuras a possibilidade de um segundo dique seco, expansão dos galpões e do cais de acabamento, um dique flutuante e a aquisição de *floating cranes* (gruas flutuantes)¹¹⁰.

O **Estaleiro Rio Grande (ERG1¹¹¹)**, da WTorre Engenharia, iniciou suas obras de instalação em agosto de 2006. Seu dique seco de 350 x 130 m atenderá à construção e reparo de semi-submersíveis e à construção, conversão e reparo de FPSOs. O estaleiro tem um projeto de expansão, o ERG2 que obteve aprovação de financiamento do Fundo da Marinha Mercante e ERG3, ainda aguardando, que juntos aumentam a capacidade de

¹⁰⁸ Fonte: Site do estaleiro (<http://www.estaleiroatlanticosul.com.br>), <http://www.2pe.gov.br> (acesso em jan/2009) e SINAVAL – Cenário 1º Trimestre de 2009.

¹⁰⁹ Concorrendo com o EISA Alagoas.

¹¹⁰ Segundo Angelo Bellelis, presidente do estaleiro (“Angelo Bellelis fala sobre perspectivas futuras do EAS” – Site do estaleiro: <http://www.estaleiroatlanticosul.com.br/>)

¹¹¹ Refere-se ao projeto original. A expansão recebe a denominação de ERG2 e ERG3.

processamento de aço 6 vezes, hoje de 10.000 t/ano¹¹², para 60.000 t/ano. A finalização das obras de instalação do ERG1 está prevista para janeiro de 2010.

O ERG1 tem contrato de arrendamento assinado com a Petrobras por 10 anos para reparo e construção que sustenta a previsão da construção de 8 cascos para a exploração do campo de Tupi anunciada pela companhia. Estas encomendas, que estão em fase de licitação, deverão ocupar o estaleiro de 6 a 8 anos, com a última entrega prevista para 2016. O estaleiro conta ainda com área dedicada à construção de módulos, que será ampliada com as futuras expansões.

A primeira encomenda do estaleiro deverá ser finalizada em julho de 2011. A integração da P-55 será feita em seu dique seco, unindo o casco construído no EAS aos módulos construídos na UTC, QUIP, e IESA. As duas últimas já iniciaram os trabalhos em canteiros instalados no próprio ERG1.

Tabela 28: Carteira de encomendas contratadas e previstas para o Rio Grande¹¹³

Encomendas	Clientes	Previsão de entrega
P-55 (integração)	Petrobras	2011
8 cascos	Petrobras	Em fase de licitação



Figura 23: Layout do ERG1 e estágio da obras (março 2009) (Foto: Site da WTorre)

¹¹² Fonte: SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009)

¹¹³ Fonte: SINAVAL – Cenário 2º Trimestre/2009, Portal EnergiaHoje (acesso mai/2009), Porto Gente (acesso jan/2009)



Figura 24: Localização das unidades do Estaleiro Rio Grande (Foto: *Google Earth* – ago/09 /
Elaboração: Verax)

6.1.2 Canteiros de obra existentes para fabricação de módulos

A fabricação de módulos requer poucos ativos, bastando contar com área com fundação adequada e acesso a barcaças de médio calado, sendo as oficinas facilmente instaladas quando necessárias e guindastes alugados. Nesse sentido não existem barreiras de entrada relevantes para a abertura de novos canteiros de obras no país. Se houver demanda não atendida, é provável que novos canteiros surjam rapidamente.

As principais empresas que exercem esta atividade hoje são citadas a seguir.

O **Estaleiro Mac Laren** localizado em Niterói – RJ possui apenas 30.000 m² de área e processamento de aço de 6.000 t/ano¹¹⁴, sem dique ou carreira. As principais obras realizadas foram os módulos das plataformas P-53, P-52, P-51, PRA-1.

O estaleiro tem planos de expansão, que serão descritos no item 6.1.3 e, portanto, não tem obras em construção atualmente. Entretanto, o estaleiro, junto com a Modec Engenharia, irá construir alguns módulos da plataforma de Guará 1¹¹⁵ e disputa a construção de alguns módulos da P-61, ainda em fase de licitação.

¹¹⁴ Fonte: SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009)

¹¹⁵ Fonte: Contato com estaleiro. A Petrobras não tinha decidido, no Plano de Negócios 2008-2013, em qual campo seria instalada a plataforma que deverá entrar em operação em 2013, no entanto, segundo notícias veiculadas na imprensa, essa plataforma será instalada no campo de Guará (“Contrato de Guará em 2009” Portal Energia Hoje – dez/2009)

Tabela 29: Carteira de encomendas previstas do Mac Laren¹¹⁶

Encomendas	Clientes	Previsão de entrega
Plataforma de Guará 1	Petrobras	2012 ¹¹⁷
<i>P-61</i>	<i>Petrobras</i>	<i>Em fase de licitação</i>



Figura 25: Estaleiro Mac Laren hoje (à esquerda) e com futura expansão (à direita)

A **UTC Engenharia** possui uma unidade em Niterói-RJ com 110.000 m² voltada à construção de módulos e outros componentes, como *manifold*. A empresa atuou na maioria das plataformas instaladas nos campos de óleo e gás em território brasileiro, e possui em carteira 2 módulos da P-55, 2 da P-56 e 5 da P-57, conforme Tabela 30. A empresa também integra diversos consórcios ganhadores de licitações para obras de plataformas.

Tabela 30: Carteira de obras assinadas e previstas da UTC¹¹⁸

Encomendas	Clientes	Previsão de entrega¹¹⁹
P-55 (5 módulos)	Petrobras	2011
P-56 (2 módulos)	Petrobras	2010
P-57 (2 módulos)	Petrobras	2011
<i>P-63 (módulos)</i>	<i>Petrobras</i>	<i>Em fase de licitação</i>

¹¹⁶ Fonte: Contato telefônico com o estaleiro e publicação da revista Portos & Navios (jan/2009)

¹¹⁷ Estimado pela Verax. A instalação da plataforma está prevista para 2013 e considerando 1 ano de integração e comissionamento, os módulos devem estar concluídos em meados de 2012.

¹¹⁸ Fonte: Informado pela empresa e Portos e Navios (jan/2009)

¹¹⁹ A previsão de entrega refere-se à entrega das plataformas inteira, não apenas os módulos construídos pela UTC.

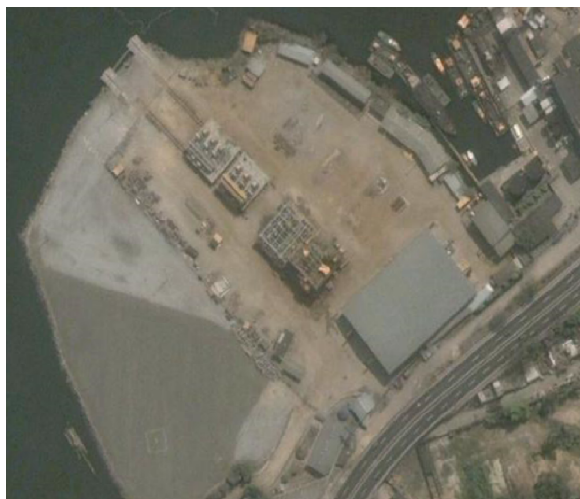


Figura 26: Canteiro de obras da UTC em Niterói – RJ (Foto: Google Earth)

A **QUIP** é uma empresa criada pela UTC Engenharia, Grupo Queiroz Galvão e IESA para fabricação de módulos com posterior integração e comissionamento das plataformas. A área adquirida pela empresa com 70.000¹²⁰ m² fica no Pólo Naval de Rio Grande, ao lado do porto novo de Rio Grande. A primeira obra da QUIP foi a FPSO P-53, vinda de conversão em Cingapura, para integração de módulos e comissionamento. A **QUIP** irá participar da integração e comissionamento da plataforma P-55 no estaleiro Rio Grande que terá seu casco produzido pelo estaleiro Atlântico Sul.

Além da P-55, a QUIP esta em fase final de negociação para construção e integração dos módulos da P-63. Essa obra deverá ser realizada no canteiro do consórcio no Porto de Rio Grande que será ampliado.

Tabela 31: Carteira de obras assinadas e previstas da QUIP¹²¹

Encomendas	Clientes	Previsão de entrega
P-55 (Integração e comissionamento)	Petrobras	2011
P-63 (Módulos, integração e comissionamento)	Petrobras	2013

¹²⁰ Fonte: SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009)

¹²¹ Fonte: Informado pela empresa por contato telefônico.



Figura 27: Canteiro de obras da QUIP em Rio Grande – RS

O **Estaleiro São Roque** foi criado pela Petrobras como um canteiro de obras para reparo de plataformas e construção de módulos, contando com um sistema de carreira. Em setembro de 2008, assinou um contrato para a construção de duas plataformas auto-elevatórias, a P-59 e a P-60. Existem também projetos para a reforma das plataformas Petrobras III e XIV, além da construção de um conjunto de unidades que atenderão os campos marítimos de Camorim e Dourado, em Sergipe. (Tabela 32)

Tabela 32: Carteira de encomendas assinadas e previstas de São Roque¹²²

Encomendas	Clientes	Previsão de entrega
P-59	Petrobras	2012
P-60	Petrobras	2012
<i>Petrobras III e XIV</i>	<i>Petrobras (reparo)</i>	<i>Obras previstas</i>

¹²² Fonte: www.energiahoje.com (maio/2009)



Figura 28: Estaleiro São Roque (Foto: Petrobras)

A participação dos estaleiros, empresas com canteiros de obras e empresas de engenharia nos processos de licitação ocorre através de consórcios. Também pode-se citar os exemplos de empresas como Modec Engenharia, Kromav Engenharia, Technip Engenharia, Nuovo Pignone do Grupo GE, Rolls-Royce e Sulzer que não possuem estrutura física para construção de módulos ou blocos e, ainda assim, participaram de diversos projetos da Petrobras. O levantamento de fabricantes de módulos não foi exaustivo na listagem das empresas com participação secundária, sem incorrer em prejuízo para os cálculos subseqüentes de capacidade, pois atuam com as listadas neste item.

6.1.3 Novos players do segmento offshore

O estaleiro **Promar Ceará** é um estaleiro-virtual, e foi criado pela empresa PJMR para poder participar de licitações de embarcações. A instalação, entretanto, só se dará caso o estaleiro, de fato, concretize as encomendas¹²³. A PJMR foi uma das empresas responsáveis pela criação do Estaleiro Atlântico Sul, em Pernambuco.

Esse novo projeto da PJMR será focado em navios de grande porte e sondas de perfuração *offshore*, podendo construir também embarcações de apoio marítimo (*know-*

¹²³ O estaleiro foi vencedor da licitação de 8 navios gaseiros, deixando em segundo e terceiro lugar os tradicionais EISA – RJ e Mauá-RJ, do Grupo Sinergy. O processo está na fase de negociação de preços, etapa posterior a licitação em que a Petrobras / Transpetro busca a redução dos preços.

how adquirido pelo antigo estaleiro Promar-RJ, hoje STX Brazil *Offshore*). A unidade terá 400.000 m² de área e capacidade de processamento de aço de 15.000 t/ano¹²⁴. O estaleiro contará com um dique seco, uma carreira e um cais de acabamento.

Após o EAS (PE), o segundo anúncio em Pernambuco foi do estaleiro do consórcio **Galvão Engenharia e Alusa**. As coreanas Komac e Samgdong ficarão responsáveis pelo projeto e pelo gerenciamento da construção do estaleiro, respectivamente e a holandesa SBM *Offshore* será a parceira tecnológica do empreendimento no projeto.

O projeto prevê uma área de 750.000 m² e será focado na construção de navios de grande porte, navios de apoio marítimo (EAM) e sondas de perfuração, contando com área dedicada para construção de módulos de *topside*. As obras devem ter início em 2010, caso o consórcio seja vencedor de alguma licitação da Petrobras. “A licitação da Petrobras para a construção de 28 navios-sonda será o fiel da balança para o consórcio Galvão-Alusa bater o martelo pela instalação de um estaleiro no Complexo de Suape”¹²⁵.

O grupo **Construcap**, com sede em São Paulo, anunciou investimento na construção de um estaleiro no Porto de Suape (PE). O estaleiro, o terceiro já anunciado para Suape, irá ocupar uma área de 400.000 m², onde serão construídos os *topsides* das plataformas. Caso obtenha sucesso nas licitações da Petrobras, o estaleiro deverá ter suas obras iniciadas durante o segundo semestre de 2010. As obras, segundo o presidente do grupo, deverão durar de 12 a 15 meses.

O estaleiro **EISA Alagoas**, pertencente ao Grupo Sinergy, tem tudo para ser um dos maiores empreendimentos navais da América latina. O estaleiro, que já obteve financiamento do FMM deve ter 2 milhões m², com 1.000 m de frente para o mar, será focado na construção de navios de grande porte e estruturas *offshore*, prestando também serviços de reparo. As obras devem ter início no primeiro trimestre de 2010, começando o processamento do aço do primeiro navio em 2012¹²⁶, adotando o mesmo sistema do EAS, com a construção civil e a dos navios acontecendo simultaneamente.

¹²⁴ Fonte: SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009)

¹²⁵ “Novo estaleiro só com licitação” (*Site* do Grupo Alusa / Jornal do comércio de PE – setembro 2009)

¹²⁶ Considerando o mesmo cronograma de obras do EAS (<http://www.estaleiroatlanticosul.com.br/>)

Apesar das obras não terem sido iniciadas, o estaleiro já participa da licitação de 4 VLOCs da VALE e 9 navios-sonda da Petrobras.

Na **Bahia**, o FMM aprovou 2 novos projetos para receber recursos do fundo a partir de 2010. Os dois empreendimentos anunciados, Estaleiro Enseada do Paraguaçu (Odebrecht/OAS/UTC) e Estaleiro Corema são os projetos contemplados¹²⁷.

O **Estaleiro Enseada do Paraguaçu** (BA), a ser implantado em Maragogipe, pretende atuar no segmento *offshore* construindo FPSOs, plataformas semi-submersíveis, sondas de perfuração, e embarcações de apoio (EAM). Segundo notícias, o grupo formado pela Odebrecht, OAS e UTC aguarda a obtenção das licenças ambientais. A previsão divulgada para início das obras é de 2010¹²⁶ com 24 meses para início do processamento de aço.

Também com previsão para início das obras no primeiro semestre de 2010, o **Estaleiro Jurong Aracruz** (ES) atuará na construção de plataformas de exploração e produção, sondas de perfuração, EAMs e no reparo naval. O projeto foi apresentado aos vereadores do município de Aracruz em setembro de 2009 e a previsão do início das operações é início de 2012¹²⁶, dependente ainda da aquisição da área e do licenciamento ambiental¹²⁸.

O empreendimento terá 825.000 m², área doada pela Prefeitura de Aracruz, e será capaz de processar até 50.000 t/ano de aço.

A **Usiminas** anunciou a construção de uma fábrica de módulos de *topside* em Cubatão – SP. O complexo, que ficará dentro da unidade da usina de aço de Cubatão, ao lado do terminal portuário, terá 200.000 m² e consumirá de 120.000 a 150.000 t/ano de chapas e bobinas de aço. Segundo planos da empresa, a unidade estará em funcionamento em meados 2011.

¹²⁷ Segundo informações da Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração da Bahia - SICM / (Secretaria Extraordinária da Indústria Naval e Portuária) esses são os dois empreendimentos em andamento no estado.

¹²⁸ A Prefeitura de Aracruz informou que o problema de licenciamento ambiental apresentado no primeiro semestre de 2009 foi resolvido e o projeto encontra-se em fase avançada para obtenção do licenciamento ambiental. (contato em dezembro/2009)



Figura 29: Localização da fábrica de módulos da Usiminas (Fonte: Apresentação Usiminas DAY-2009)

Um dos projetos no Estado de São Paulo, anunciados pelo Ministro Pedro Brito, diz respeito a outro canteiro de módulos, com local não divulgado. Segundo diretrizes da CESPEG (Comissão Especial de Petróleo e Gás do Estado de São Paulo), estaleiros em SP devem voltar-se para a fabricação de módulos, atividade considerada estratégica pelo governo do estado. Esta foi a premissa considerada no documento.

O Governo de **São Paulo** criou a CESPEG no final de 2008 para realizar estudos sobre as possíveis instalações navais na região e divulgou 7 áreas disponíveis para novos investimentos no litoral paulista. Desde então, a comissão vem empreendendo esforços para atração de um investidor. O interesse maior é para instalação de bases de apoio, mas também avalia a possibilidade para construção módulos. Devido à limitação das áreas¹²⁹, grandes estaleiros foram excluídos das pretensões do governo.

Quanto às expansões anunciadas, o nível de incerteza sobre a execução dos projetos é menor. A expansão do **Estaleiro Mac Laren**, apesar de também aguardar a aprovação de financiamento do Banco do Brasil, já iniciou parte de sua obra, segundo informações do próprio estaleiro. As obras referentes ao dique novo esperam verba para serem iniciadas.

A projeção da capacidade exige uma avaliação do grau de maturidade dos projetos e a eliminação daqueles com baixa probabilidade de execução. Para tanto, os investimentos anunciados foram mapeados segundo uma figura de mérito que traduz em um indicador

¹²⁹ Fonte: Secretaria de Desenvolvimento do Governo do Estado de São Paulo

de maturidade o status dos projetos, verificando o cumprimento de etapas críticas à implantação. Atribuiu-se, de acordo com a relevância, os seguintes pesos às etapas analisadas:



Figura 30: Pesos da figura de mérito

- I) Peso 1: Existência de grupo investidor
- II) Peso 1: Tem área propícia e se possui propriedade ou opção de compra sobre esta
- III) Peso 2: Obtenção dos certificados de licenciamento ambiental prévio e de instalação
- IV) Peso 2: Formalização de pedido de financiamento junto ao BNDES / obtenção de aprovação de financiamento do FMM
- V) Peso 4: Andamento das obras de implantação

A figura de mérito resultante da avaliação dos novos investimentos no segmento *offshore* é apresentada a seguir (Figura 31).

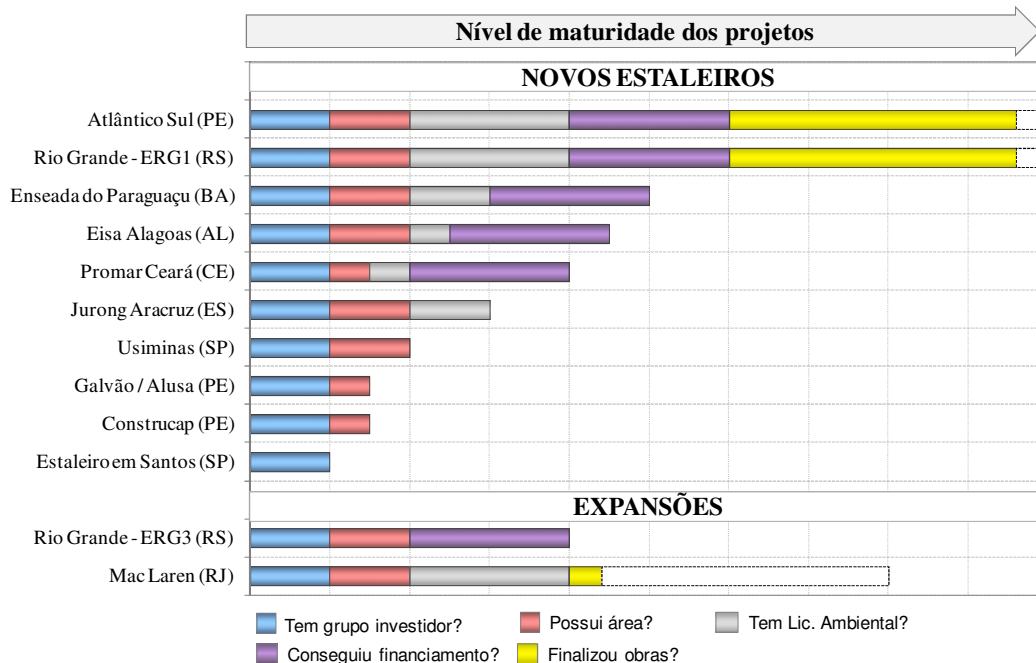


Figura 31: Figura de mérito dos projetos anunciados para o segmento *offshore*

Apesar do baixo grau de maturidade de alguns projetos, a ebulição do segmento *offshore* e a possibilidade de estaleiros virtuais concorrerem a licitações fazem acreditar que, conquanto haja demanda, os empreendimentos serão concretizados. Nenhum foi excluído da análise.

6.1.4 Cálculo de capacidade do segmento *offshore*

A análise de capacidade dos estaleiros avaliou duas abordagens e ponderou seus resultados caso a caso. A primeira faz um levantamento da capacidade anunciada pelos próprios estaleiros e pelo SINAVAL. Tais informações, no entanto, podem ser manipuladas ou refletem um caso ideal, e foram interpretadas pela Verax.

A segunda abordagem considera a produtividade e a capacidade histórica dos estaleiros bem como os prazos previstos para os novos projetos. Por exemplo, os estaleiros *offshore* do Brasil demoram cerca de 2 anos para edificar o casco de plataformas semi-submersíveis. Muitas vezes subcontratam partes para outros estaleiros nacionais ou internacionais, reduzindo esse prazo para 1,5 anos. É o caso do BrasFELS que frequentemente constrói cascos com partes oriundas da NUCLEP ou do Keppel FELS

de Cingapura. Ainda, leva em conta, ganhos de produtividade esperados após obras de modernização nos estaleiros antigos e avanço na curva de aprendizado dos novos.

A capacidade da classe *offshore* foi dividida em dois tipos, de fabricação de módulos em canteiros de obras, e de fabricação de cascos em estaleiros com diques.

Os canteiros de obras também estão aptos a construir jaquetas. Enquanto um *topside* com módulos de produção e processo é construído em torno de 1 ano, uma jaqueta consome 2 anos. Para expressar a capacidade em uma mesma base, definiu-se como unidade-padrão para canteiros a fabricação de 1 *topside* completo. Por exemplo, se um canteiro fabrica apenas módulos de produção (no caso das TLWP) no período de um ano, sua capacidade é 0,5 unidade-padrão/ano.

Da mesma forma para estaleiros com dique, a unidade-padrão de capacidade é definida como a produção de um casco de FPSO. Se um estaleiro consegue produzir um casco de semi-sub/ano, sua capacidade seria de 1,5 unidade-padrão por ano.

A Tabela 34 e a Tabela 33 ilustram a relação entre tipos de obras.

Tabela 33: Unidade-padrão de estaleiros com dique

Tipo	Tempo	Unidade-padrão
FPSO ¹³⁰	1 ano	1
Semi-submersível ¹³¹	1,5 anos	1,5
TLWP / TLP	1,5 anos	1,5
Navio-Sonda	1 ano	1
1 unidade-padrão de dique = 1 FPSO		

¹³⁰ Casco nunca construído no Brasil, mas estruturalmente semelhante ao casco de navios de grande porte, sendo assim, adotou-se o tempo de 1 ano para a unidade padrão.

¹³¹ Baseado no cronograma de obras da P-56 no estaleiro BrasFELS (com blocos na NUCLEP).

Tabela 34: Unidade-padrão de capacidade de canteiro de obras

Tipo	Tempo	Unidade-padrão
<i>Topside</i> (Produção + Processos) ¹³²	1 ano	1
<i>Topside</i> (Produção)	0,5 ano	0,5
Jaqueta ¹³³	2 anos	2
Navio-Sonda	1 ano	1
1 unidade-padrão de canteiro = 1 <i>topside</i>		

A capacidade dos estaleiros resultante pela metodologia empregada é apresentada na Tabela 35 e na Tabela 36.

¹³² Baseado no histórico da UTC e da QUIP com a P-53.

¹³³ Baseado no histórico do estaleiro Mauá com a obra da plataforma de Mexilhão.

Tabela 35: Capacidade de fabricação de cascos no Brasil

Empresa	Considerações	Capacidade (un./ano)
BrasFELS	Projeto da P-56 (1,5 anos para construção de casco tipo SS). Considera subcontratação de blocos na NUCLEP	1 a 1,5
EAS	Capacidade anunciada. O limite superior é atingido se reduzir o foco em embarcações mercantes ¹³⁴	1 a 2
Rio Grande (1)	Capacidade anunciada. Foco em construção e reparo <i>offshore</i> . Considera a expansão ¹³⁵	1 a 2
Mac Laren (1)	Capacidade anunciada e análise do projeto (expansão) ¹³⁶	0,5 a 1
Promar Ceará (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas	0 a 1
Galvão / Alusa (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas	1 a 2
EISA Alagoas (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas	1 a 2
Enseada do Paraguai (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas	1 a 2
Jurong Aracruz (2)	Capacidade anunciada	1 a 2
Capacidade =		7,5 a 15,5

(1) Estaleiros com expansão (2) Novos estaleiros

¹³⁴ Atualmente o estaleiro produz 1 suezmax a cada 4 meses, chegando a 3 com o ganho de produtividade e instalação do segundo pórtilco. Um VLCC (casco semelhante aos FPSOs) possui conteúdo de trabalho 50% superior, sendo produzido, portanto, em 4,5 meses. Essa capacidade considera o dique focado 70% do ano em *offshore*. Caso a expansão seja efetivada, o estaleiro contará com dique dedicado a *offshore* atingindo até 2,5 und./ano.

O ganho de produtividade é reforçado pela notícia “Samsung quer 20 navios por ano” – Jornal do Comércio PE - que demonstra a intenção da Samsung, agora acionário do EAS em trazer navios de sua carteira para produção no Brasil com o aumento de produtividade esperado.

¹³⁵ Em entrevista telefônica com a WTorre, o estaleiro estima que os 8 cascos de FPSO sejam construídos num período de tempo entre 6 e 8 anos. Considerando o ganho natural de produtividade (com as expansões) o estaleiro pode atingir 2 und./ano.

¹³⁶ Apesar da instalação de um dique seco de 130x150m, o estaleiro contará com pouca área e baixo processamento de aço. Considerou-se que uma SS levaria de 1,5 a 2 anos para ser construída no estaleiro que tem foco em outros nichos também.

Tabela 36: Capacidade de fabricação de módulos no Brasil

Empresa	Considerações	Capacidade (un./ano)
BrasFELS	Histórico do estaleiro ¹³⁷	0 a 0,5
Mauá	Possui dois canteiros, um para módulos e outro para WHPs. Histórico do estaleiro ¹³⁸	1,5 a 2
QUIP (1)	Capacidade anunciada e histórico da P-53 (1,5 ano). Considerando a expansão de área no Porto Novo de Rio Grande	1 a 1,5
UTC	Capacidade anunciada (10 a 12 módulos por ano)	0,5 a 1
São Roque	Histórico do estaleiro ¹³⁹ . Dedicado à fabricação de jaquetas e módulos	0,5 a 1
Rio Grande (1)	Capacidade anunciada e análise do projeto ¹⁴⁰	1 a 2
EAS	Capacidade anunciada	1 a 2
Mac Laren (1)	Com a expansão ficará focado na construção de cascos de Semi-Sub	0 a 0,5
Promar Ceará (2)	Foco em navios-sonda com <i>topside</i> construído no mesmo estaleiro	0 a 1
Galvão / Alusa (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas	0,5 a 1
Construcap (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas	1,5 a 2
EISA Alagoas (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas	1 a 2
Enseada do Paraguaçu (2)	Estimativa Verax pelas características anunciadas	1 a 2
Jurong Aracruz (2)	Capacidade anunciada ¹⁴¹	1 a 2
Usiminas (2)	Capacidade anunciada ¹⁴²	0,5 a 1
Estaleiro em Santos (2)	Estimativa Verax com base em outros anúncios	0,5 a 1
Capacidade =		11,5 a 22,5

(1) Estaleiros com expansão (2) Novos estaleiros

Cabe ressaltar que a capacidade de fabricação de módulos pode expandir-se na medida em que novas encomendas surgirem, pois requer apenas um canteiro de obras com cais.

¹³⁷ Na construção dos módulos da P-57, está responsável por 4 módulos mais heliponto, com tempo estimado de 2 anos. A capacidade está desalinhada com a produção de cascos pois subcontrata os módulos e parte do casco da NUCLEP.

¹³⁸ A construção da plataforma de Mexilhão – PMXL durou aproximadamente 2 anos para parte estrutural e 1 ano para o *topside*.

¹³⁹ O estaleiro está fabricando duas plataformas auto-elevatórias para entregar em 2012, ocupando sua estrutura por aproximadamente 4 anos.

¹⁴⁰ Considerada a expansão ERG3, sendo a capacidade de cada unidade de 0,5 a 1.

¹⁴¹ Contato com Secretaria de Desenvolvimento Econômico Prefeitura Municipal de Aracruz.

¹⁴² Apresentação Usiminas Day 2009.

Já a capacidade de fabricação de cascos tem baixa elasticidade no curto e médio prazo, podendo apenas ser substituída pela importação do casco.

6.2 Outros segmentos

6.2.1 Estaleiros de outros segmentos

Nas outras três classes¹⁴³, existem 9 estaleiros com infraestrutura para a construção de embarcações de grande porte, 12 para médio porte e 7 para pequeno porte.

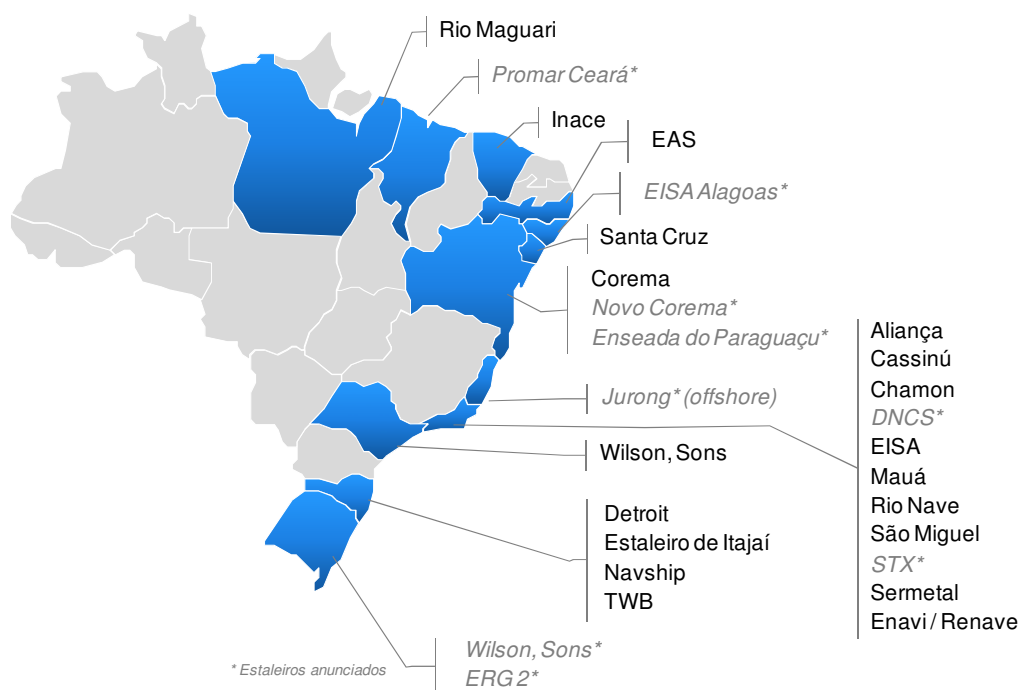


Figura 32: Localização dos principais estaleiros nacionais (não offshore)

A divisão por classes não deixa explícito que os estaleiros classificados como grande porte, caso não tenham demanda, podem construir navios de médio e pequeno porte e os de médio porte, navios de pequeno porte. Apesar dessa possibilidade de migração de classes, o presente documento não a considera para determinação das capacidades construtivas no país, que é necessariamente alocada à maior classe, em termos de

¹⁴³ Considerando os estaleiros anunciados.

tamanho da obra. Os estaleiros EAS, EISA, Itajaí, Mauá e Sermetal são representantes da classe **de grande porte**. Cada um dos estaleiros será detalhado a seguir¹⁴⁴.

O **Estaleiro Atlântico Sul (EAS)** em Pernambuco, participou da primeira licitação do PROMEF ainda como estaleiro virtual. O projeto original, anunciado em 2005, previa a produção de navios de grande porte (Suezmax e VLCC), mas em meados de 2006 houve uma alteração na participação acionária e o projeto foi revisto, ampliando sua área para 1 milhão e 620 mil m² e a capacidade de processamento de aço em 60%, para 160.000 t/ano, e passando a prever a inclusão da atuação no segmento *offshore*. Tem como acionária a empresa Samsung Heavy Industries, da Coreia do Sul.

O EAS já iniciou a construção dos navios Suezmax, mesmo antes do término de suas obras de instalação, previsto para início de 2010. Seus diferenciais são: um dique seco de 400 m x 73 m e dois pórticos de 1.500 t, que permitirão a fabricação de navios com mega-blocos e tempo de dique reduzido.

O **Estaleiro Ilha – EISA**, localizado na Ilha do Governador – RJ, possui 150.000 m² de área com duas carreiras laterais de 280 m e 150 m de comprimento, três cais de acabamento somando 730 m de comprimento, não contínuos e processamento de aço de 52.000 t/ano¹⁴⁵. Um grande diferencial do EISA é o sistema de transporte de blocos, realizado por trilhos da área de edificação à carreira, com capacidade de 3.000 t. É o único estaleiro que não paralisou suas atividades de construção de navios durante a crise da construção naval e vem obtendo sucesso bom na venda de obras para o exterior.

O **Estaleiro Itajaí** localizado em Santa Catarina possui 168.000 m² de área com duas carreiras de 150 m e 50 m de comprimento. O estaleiro passa por dificuldades financeiras, e foi comprado pelo grupo espanhol Elcano, mas ainda não voltou às suas atividades¹⁴⁶. Não foi divulgada previsão de retorno.

O grupo arrematou na concorrência do PROMEF II a construção e afretamento por 15 anos de três gaseiros, no entanto, divergências no contrato entre Elcano e Petrobras não

¹⁴⁴ O estaleiro Rio Grande possui estrutura para construir navios de grande porte, mas é focado em *offshore* e não será considerado em outros segmentos.

O estaleiro Enavi / Renave também possui estrutura para construção de navios de grande porte, no entanto, é focado em reparos e não foi considerado na análise.

¹⁴⁵ Fonte: Informado pelo estaleiro e SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009)

¹⁴⁶ Fonte: Informado pelo estaleiro

permitiram a assinatura do contrato na última semana de dezembro de 2009¹⁴⁷. Esta não é a primeira vez que a Petrobras encontra dificuldades para fechar um negócio com o grupo. A empresa foi vencedora da concorrência do PROMEF I que previa a construção de outros três gaseiros, mas acabou abrindo mão das embarcações.

O **Estaleiro Mauá**, possui na unidade da Ponta D’Areia estrutura para construção de navios de grande porte com uma carreira de 270 m de comprimento, como já detalhado no item de segmento *offshore* (6.1). Estão sendo realizados investimentos de USD 114 milhões (sendo 90% financiado pelo BNDES)¹⁴⁸ para a adequação do estaleiro à fabricação de navios de grande porte.

O **Estaleiro Sermetal**, atualmente focado em atividades de reparo, fica localizado no Caju – RJ e possui 400.000 m² de área, com dois diques secos de 350 m e 155 m de comprimento e 5 cais de acabamento somando 917 m de comprimento, não contínuos. O estaleiro está completamente deteriorado com guindastes quebrados e oficinas obsoletas, não sendo possível o retorno à atividade de construção sem passar por uma modernização.

A **classe de embarcações de médio porte** possui 6 grandes representantes¹⁴⁹: o Estaleiro Aliança, o EISA¹⁵⁰, o Estaleiro Navship, INACE – Indústria Naval do Ceará o STX Brazil *Offshore*, e o Estaleiro Wilson Sons. Cada um dos estaleiros será detalhado a seguir.

O **Estaleiro Aliança**, localizado em Niterói – RJ, ocupa 61.000 m² de área com uma carreira de 100 m de comprimento, 200 m de cais de acabamento e capacidade de processamento de aço de 10.000 t/ano¹⁵¹.

Em 2004, de forma a atender a renovação de sua frota e garantir a construção de novas embarcações, a armadora CBO adquiriu o Estaleiro EBIN, que passou a chamar-se Estaleiro Aliança, e fez investimentos de modernização¹⁵².

¹⁴⁷ “EBN contrata apenas nove navios” – Portal Energia Hoje – 29/12/2009

¹⁴⁸ Fonte: Revista Portal Naval (Out/2008)

¹⁴⁹ O Arsenal da Marinha do Rio de Janeiro possui estrutura física para construção de embarcações de médio porte, no entanto não foi considerado na análise

¹⁵⁰ Uma das carreiras laterais do EISA é de 150m, sendo destinada a embarcações de médio porte

¹⁵¹ Fonte: Informado pelo estaleiro e SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009)

¹⁵² Fonte: Informado pelo estaleiro

O **Estaleiro Ilha – EISA**, já descrito na classe de grande porte, figura entre os estaleiros de médio porte por possuir uma carreira de 150 m, dedicada a essas embarcações.

O **Estaleiro Navship**, localizado em Navegantes-SC, pertence ao Grupo *Edison Chouest Offshore* e iniciou suas operações em outubro de 2006. Possui 175.000¹⁵³ m² de área e conta com uma carreira lateral de 115 m.

O **Estaleiro STX Brazil Offshore**, antigo Aker Promar, fica localizado em Niterói – RJ com área útil¹⁵⁴ de 60.000 m². O estaleiro possui uma carreira de 100 m de comprimento, um dique flutuante de 150 m de comprimento usado para reparo e 300 m de cais de acabamento que, junto com o comprimento da carreira, constitui-se como um dos gargalos do estaleiro. A restrição de comprimento da carreira é contornada com a contratação de cascos superiores a 100 m no estaleiro EISA-RJ e a de cais com a atracação de navios a contra-bordo. O estaleiro planeja uma nova unidade em Quissamã – RJ¹⁵⁵.

O **Estaleiro Wilson Sons**, único estaleiro do estado de São Paulo, fica localizado na margem esquerda do Porto de Santos no Guarujá. O estaleiro possui 43.500 m² com uma carreira de 205 m de comprimento e 80 m de cais de acabamento. A carreira possui na extremidade inferior uma região alagável, similar a um dique seco com o fundo inclinado, possibilitando ao estaleiro a execução de alguns reparos docados e outras facilidades construtivas.

O estaleiro, que passa por obras de expansão, esteve por muitos anos focado em embarcações de apoio portuário para a reposição e expansão de frota de outra empresa do mesmo grupo, passando a construir EAMs recentemente¹⁵⁶.

O **Estaleiro INACE**, localizado em Fortaleza – CE, possui 80.000 m², uma plataforma elevatória de 65 m de comprimento com 3.600 t de capacidade e 340 m de cais, não contínuo.

¹⁵³ Fonte: SINAVAL (Cenário 2009 – 2º trimestre – Agosto 2009)

¹⁵⁴ A área declarada do estaleiro é de 120.000 m², no entanto, aproximadamente 50% possui relevo montanhoso e não é utilizado.

¹⁵⁵ Fonte: Prefeitura de Quissamã, Portos e Navios (maio/2009)

¹⁵⁶ Fonte: Informado pelo estaleiro.

O INACE possui em seu portfólio iates, pesqueiros, embarcações de apoio portuário e marítimo *offshore* e embarcações militares, sendo um dos únicos estaleiros nacionais que fornece embarcações para a Marinha do Brasil¹⁵⁷.

A **classe de pequeno porte** possui diversos representantes, tais como Camorim, Cassinú, Chamon, Corema, Detroit, ERIN – Estaleiro Rio Negro, F. Barbosa, Rio Maguari, Santa Cruz, São João, Transnave, TWB – Construção Naval e SRD *Offshore*. Outros estaleiros de menor relevância e que fogem do escopo desta avaliação não foram citados.

Entretanto, alguns desses estaleiros foram desconsiderados da análise por serem focados apenas em barcaças, chatas, navios de pesca e/ou embarcações de recreio e reparo, restando, portanto, o Estaleiro Cassinú, o Estaleiro Corema, o Estaleiro Detroit, Rio Maguari, o Estaleiro Santa Cruz, o Estaleiro São Miguel e o Estaleiro TWB, descritos a seguir.

O **Estaleiro Cassinú**, em sua unidade de São Gonçalo, possui uma área de 30.000 m² onde constrói e repara embarcações de pequeno porte em seu dique seco de 60m. Possui outra unidade em Arraial do Cabo, também no Rio de Janeiro, onde presta serviços de reparo¹⁵⁸.

O **Estaleiro Corema** localizado em Salvador – BA, que começou suas atividades somente com reparos navais, possui 16.000 m² de área com duas carreiras de 70m de comprimento cada e 60 m de cais voltados também à construção de embarcações de pequeno porte. A pequena área e o *layout* do estaleiro especializado em rebocadores prejudicam sua produtividade. O estaleiro pertence ao Grupo Mata Virgem, que tem outras empresas prestadoras de serviços marítimos, a Navemar Rebocadores e a Star Sea Agência¹⁵⁹.

O estaleiro Corema recebeu aprovação de financiamento do FMM para uma nova unidade, quase 10 vezes maior, que ficará na Baía de Aratu e substituirá a atual, localizada no bairro da Ribeira, em Salvador - BA, ampliando sua atuação no setor.

¹⁵⁷ Fonte: Site do estaleiro (<http://www.inace.com.br/>). Recentemente algumas obras da Marinha do Brasil foram alocadas no EISA-RJ.

¹⁵⁸ Fonte: Informado pelo estaleiro

¹⁵⁹ Fonte: Informado pelo estaleiro

O **Estaleiro Detroit**, localizado em Itajaí – SC, possui 90.000 m² de área com duas docas elevatórias de 100 m e 40 m de comprimento que suportam no máximo 3.600 t e 350 t respectivamente. As atividades de acabamento das embarcações são realizadas num cais de 115 m de comprimento, não contínuos¹⁶⁰.

O estaleiro, apesar de ter capacidade de produzir PSVs de até 100 m de comprimento, foi considerado na classe de pequeno porte, pois possui a maior parte de suas encomendas em navios de pequeno porte.

O **Estaleiro Rio Maguari**, localizado em Belém – PA, e que possui 120.000 m² com dois diques secos de 160 m e 120 m de comprimento e um cais de 70 m está voltado para construção de empurradores e barças, especializadas no transporte fluvial¹⁶¹.

O **Estaleiro Santa Cruz**, localizado em Aracajú – SE, possui 37.000 m² com três carreiras (duas com 50 m e uma com 70 m de comprimento) e 80 m de cais de acabamento, não contínuo. A empresa pertence ao Grupo H. Dantas que também realiza transporte fluvial, rebocagem e agenciamento marítimo¹⁶².

O **Estaleiro São Miguel** está instalado em uma área de 21.000 m², em São Gonçalo – RJ. Possui uma carreira de 55 m onde são construídos e reparados embarcações da frota do Grupo Bras Bunker, do qual faz parte¹⁶³.

O **Estaleiro TWB**, localizado em Navegantes – SC, possui 70.000 m², uma carreira de 75 m de comprimento e o mesmo comprimento de cais. O estaleiro era focado na construção de rebocadores e barças, mas recentemente passou a construir módulos de acomodação para plataformas (PCH1), no entanto, não foi considerado no segmento *offshore* por não ser seu foco principal.

6.2.2 **Novos players de outros segmentos**

Os estaleiros *greenfield* planejados e anunciados ainda estão em fase inicial de projeto. São 11 novos empreendimentos sendo 1 anúncio feito por um governo estadual (que

¹⁶⁰ Fonte: Informado pelo estaleiro

¹⁶¹ Fonte: Site do estaleiro (<http://www.riomaguari.com.br>)

¹⁶² Fonte: Site do estaleiro (<http://www.hdantas.com.br/santacruz/historico.asp>)

¹⁶³ Fonte: Site do estaleiro (<http://www.brasbunker.com.br/tabid/81/Default.aspx>)

identificou áreas adequadas para a atração de investidores), e outras 2 expansões de grupos atuantes no setor. O estaleiro da Marinha no RJ não foi considerado nas análises.¹⁶⁴

Os estaleiros Promar Ceará, EISA Alagoas, Enseada do Paraguaçu, Galvão / Alusa e Jurong Aracruz, que também atuarão no segmento *offshore*, foram descritos no item 6.1.3.

O **Novo Estaleiro Corema** (BA), hoje de pequeno porte, vai aumentar sua capacidade com um investimento em uma nova unidade. As obras, que receberam aprovação de financiamento do Fundo da Marinha Mercante em dezembro de 2009, devem se estender por cerca de dois anos, segundo informou o sócio e diretor da empresa, Fernando Santos Mata Virgem¹⁶⁵.

A nova unidade terá aproximadamente 160.000 m² e ficará na Baía de Aratu podendo construir navios de médio porte, de até 150 metros de comprimento e módulos de *topside*.

O **Grupo STX**, que já possui uma filial no Brasil, especializada na construção de embarcações de apoio marítimo, pretende instalar um novo estaleiro em Quissamã, no Rio de Janeiro, junto ao Complexo Logístico e Industrial de Barra do Furado. A previsão para a entrada em operação é início de 2012, mas as obras de instalação ainda não tiveram início e aguardam a dragagem do Canal das Flechas, que está sob responsabilidade das prefeituras de Quissamã e Campos¹⁶⁶, juntamente com o governo do Estado. O estaleiro já obteve licenciamento ambiental e financiamento pelo BNDES.

O grupo **Wilson Sons** anunciou um novo estaleiro em Rio Grande, para embarcações de apoio marítimo e rebocadores. A área prevista para a obra tem 220.000m², e ainda aguarda a obtenção da licença ambiental e financiamento do Fundo da Marinha Mercante¹⁶⁷. Somada a nova unidade, o estaleiro também planeja expansões na unidade de São Paulo.

¹⁶⁴ O consórcio DCNS-Odebrecht, com a Marinha do Brasil, anunciou recentemente a construção de um estaleiro especializado em submarinos em Itaguaí, na Baía de Sepetiba. O consórcio prevê a construção de 5 submarinos até 2020, com o primeiro para 2014.

¹⁶⁵ “Corema investe R\$ 40 milhões para ampliar capacidade” – Valor Econômico

¹⁶⁶ Fonte: Prefeitura de Quissamã

¹⁶⁷ Fonte: Governo do Estado do Rio Grande do Sul

No **Pará**, o grupo Sino Pacific Shipbuilding pretende construir um estaleiro para construção de super navios de até 300.000 toneladas¹⁶⁸. Surgiu de uma missão da governadora do estado à China em 2008, mas não houve progressos desde então.

Foram anunciadas, desde o começo de 2008, obras de expansão em dois estaleiros dedicados à construção de embarcações de apoio marítimo e rebocadores. São os estaleiros Aliança, em Niterói-RJ, e Wilson Sons, no Guarujá-SP. Ambos os estaleiros pertencem a grupos que possuem também frota de navios, inclusive com contratos de prestação de serviço à Petrobras.

O estaleiro **Aliança** anunciou um plano de expansão de área, juntamente com a construção de mais 20 novas embarcações a serem agregadas à sua frota¹⁶⁹. O financiamento para a obra foi obtido junto ao Fundo da Marinha Mercante, anunciado em setembro de 2008.

O estaleiro **Wilson Sons** pretende expandir sua área no Guarujá, onde irá construir um dique seco. O grupo já entrou com o pedido de licenciamento ambiental e se prepara para disputar a encomenda das 146 embarcações do PROREFAM.

A mesma figura de mérito foi utilizada para avaliar os novos investimentos nos segmentos de navios mercantes e os resultados estão apresentados na Figura 33.

¹⁶⁸ Fonte: Governo do Estado do Pará

¹⁶⁹ Fonte: Informado pelo estaleiro

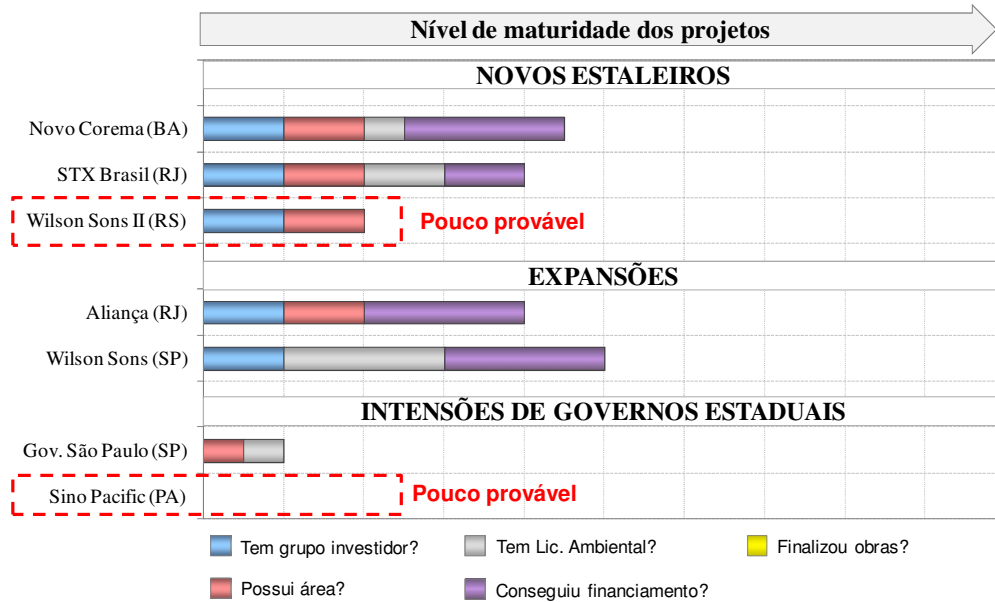


Figura 33: Figura de mérito dos projetos anunciados a outros segmentos

No projeto do governo do PA, foi definida área para instalação do novo estaleiro, entretanto, não houve avanço nas negociações com possíveis grupos investidores. O Sino Pacific (PA) tem menor probabilidade de ser concretizado em um futuro próximo, pois, apesar de uma carta de intenções assinada em 2008, não progrediu, sendo desconsiderado, portanto, no cálculo de capacidade.

O estaleiro Wilson Sons II (RS) também foi desconsiderado pela falta de ações que indicassem o andamento do projeto.

6.2.3 Cálculo de capacidade de outros segmentos

O cálculo de capacidade para os outros segmentos foi determinado semelhantemente ao segmento *offshore*, analisando características dos principais estaleiros nacionais, e comparando com índices internacionais.

Para navios de **grande porte**, considerando os estaleiros EAS, EISA (RJ), Mauá, Promar Ceará, EISA Alagoas e Enseada do Paraguaçu, o Brasil pode produzir de **9 a 20 embarcações por ano**, sendo que o EAS, Promar Ceará, EISA Alagoas e Enseada do Paraguaçu possuem parte de suas capacidades ocupada com o segmento *offshore*. Os

estaleiros Itajaí, Sermetal e Enavi / Renave não foram contabilizados na oferta de capacidade. A carteira tem atualmente 50 navios encomendados¹⁷⁰.

Os estaleiros Aliança, EISA (RJ), Navship, STX Brazil *Offshore* (unidade de Niterói e Quissamã), Wilson Sons (considerando expansão SP), INACE, Corema (unidade Baía de Aratu), ERG2, Promar Ceará, Galvão / Alusa e Jurong Aracruz possuem capacidade entre **20 e 36 embarcações de médio porte (EAMs) por ano**. Estes estaleiros têm em carteira atualmente 52 encomendas¹⁷⁰ variadas. Há a possibilidade de estaleiros focados em navios de grande porte migrar para esse segmento, aumentando a oferta de capacidade.

Já para as **embarcações de pequeno porte**, o Brasil apresenta oferta de capacidade anual entre **12 e 23 navios**. Considerando nessa oferta dos estaleiros Cassinú, Corema, Detroit, Rio Maguari, Santa Cruz, São Miguel e TWB. Possuem hoje em carteira, considerando apenas rebocadores e algumas barcaças, 54 unidades encomendadas¹⁷⁰.

Tabela 37: Capacidade anual total de construção naval para outras classes

Tipo de navio	Capacidade anual
Grande porte	9 a 20 embarcações
Médio porte	20 a 36 embarcações
Pequeno porte	12 a 23 embarcações

¹⁷⁰ O mapeamento da carteira de encomendas dos estaleiros teve início em agosto/2009, sendo atualizada em dezembro/2009 para algumas classes. No entanto, por causa de alterações nas encomendas, característica do mercado brasileiro, e pela diferença de fontes e datas, algumas encomendas listadas podem ter sofrido pequenas alterações. Porém o impacto no balanço não é significativo.

7 Balanço oferta e demanda e análise de cenários

A identificação das oportunidades para a OSX na construção naval comparou a projeção otimista e conservadora da demanda por estruturas oceânicas, com a capacidade construtiva máxima e mínima esperada dos estaleiros, para o período entre 2010 e 2020.

O balanço resultante indica a necessidade de ampliação ou excesso de capacidade em cada segmento. A premissa de base assumida foi de que cada estaleiro atende apenas o segmento mais adequado à sua infraestrutura, ou seja, estaleiros *offshore* captam apenas demandas de plataformas e navios sonda, estaleiros de grande porte de navios mercantes, e assim sucessivamente. Exceção feita a estaleiros que já atuam em mais de um segmento ou que possuem estrutura independente para cada segmento.

O tratamento da demanda baseou-se na transformação de sua projeção em *unidades padrão*, em função de seu tempo médio de construção. Considerou-se também a necessidade de adiantar a projeção da demanda para garantir que a embarcação entre em operação no ano em que será requisitada pelo mercado. Isto significa que a encomenda para o estaleiro ocorra dois anos antes daquela demanda para o segmento *offshore* e um ano para os outros segmentos.

A quantificação da capacidade disponível levou em conta a carteira atual e anunciada dos estaleiros brasileiros e o tempo de instalação dos empreendimentos, sob a forma de ocupação de capacidade para os próximos anos. A ocupação reduz a capacidade ofertada, e este efeito foi deduzido nas análises. Devido à concentração de encomendas na primeira metade da próxima década, separou-se o período analisado em dois, para evidenciar dois horizontes de oportunidade, de curto e médio prazo, muito embora o tempo de instalação da OSX permita ao estaleiro competir apenas a partir do final do primeiro período (para um tempo médio de instalação de 3 anos)¹⁷¹.

A análise considerou que a capacidade reage conforme a concretização da demanda. Esta premissa indica os cenários mais prováveis aqueles que se compara a demanda otimista com a oferta de capacidade máxima provável, e a demanda conservadora com a capacidade mínima provável. Outros cenários, considerados

¹⁷¹ Considerado o cronograma de implantação do EAS (Fonte: *Site* do estaleiro)

improváveis, podem ser avaliados comparando a demanda otimista com a capacidade mínima e vice-versa.

7.1.1 Segmento Offshore

Dentre os estaleiros considerados, instalados ou anunciados, estima-se que 33% da capacidade total até 2020 esteja comprometida, seja pela construção efetiva de embarcações ou por obras de implantação e expansão. Exceção feita às encomendas previstas que, nesse estudo, não limitam a capacidade dos estaleiros, mas são consideradas como potenciais. A atual carteira de encomendas já contratada esta discriminada na Tabela 38 e cronologicamente na Figura 34.

Tabela 38: Lista de plataformas já encomendadas ou em licitação¹⁷²

Plataformas	Casco	Módulos e Integração
PMXL	Já foi entregue	
P-55	EAS (em construção)	QUIP/IESA/UTC (em construção)
P-56	BrasFELS (em construção)	UTC/BrasFELS (em construção)
P-57	Importado da Keppel FELS (Cingapura)	BrasFELS/UTC
P-58	Conversão de casco (Cingapura)	A licitar
P-59	Estaleiro São Roque (BA)	Estaleiro São Roque (BA)
P-60	Estaleiro São Roque (BA)	Estaleiro São Roque (BA)
P-61	BrasFELS (em negociação)	Em licitação
P-62	Conversão fora (em licitação)	Em licitação
P-63	Importado (Cingapura)	QUIP
Piloto Tupi	Importado	Importado
Piloto Guará	Importado	Mac Laren (Modec) e outras em licitação
Piloto Iara	Importado	A licitar
8 FPSOs Tupi	Rio Grande	A licitar

¹⁷² Fonte: Site dos estaleiros, anúncios da Petrobras e notícias veiculadas nos principais meios de comunicação

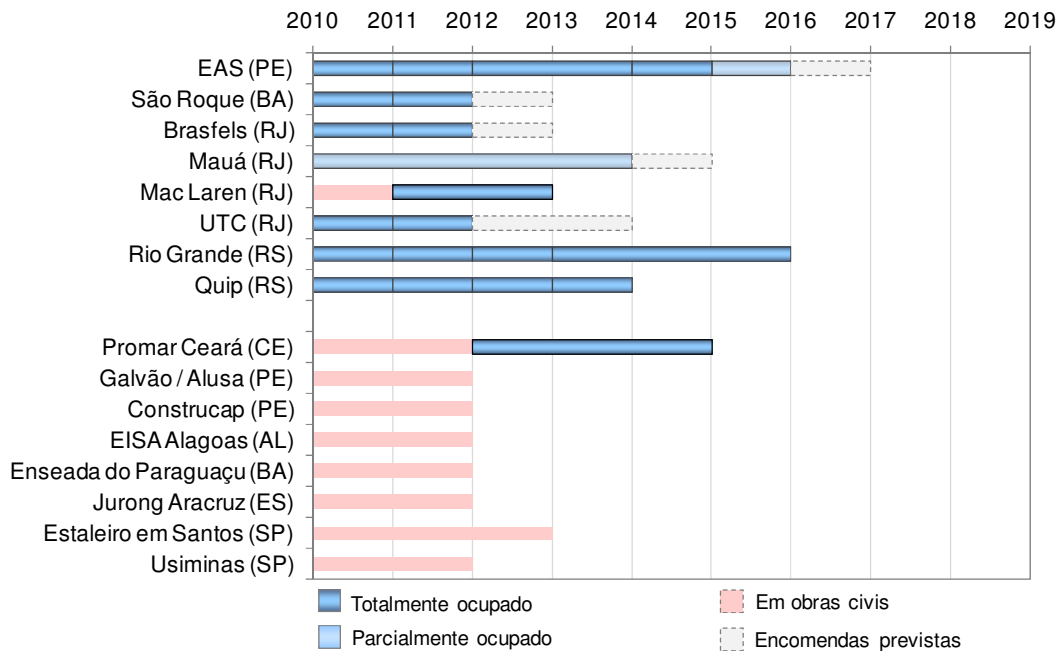


Figura 34: Cronograma de ocupação dos estaleiros¹⁷⁰

Portanto, para os 17 estaleiros/canteiros capacitados a atender às futuras construções *offshore*, 67% da capacidade total até 2020 está disponível. Caso 50% dos 9 novos estaleiros anunciados não se concretizem, a disponibilidade produtiva dos 12 estaleiros/canteiros instalados cairia para 63% da capacidade total.

Por causa da extensa ocupação dos estaleiros no curto prazo, dividiu-se a demanda potencial em dois períodos, o primeiro compreendendo as demandas referentes ao período entre 2010 e 2015 e o segundo de 2016 a 2020, conforme detalhado na Tabela 39.

Tabela 39: Demanda *offshore* otimista e conservadora por períodos

Otimista	Σ (2010 a 2015)	Σ (2016 a 2020)	Total
FPSOs	32 ¹⁷³	70	102
WHP	17	12	29
TLWPs	7	5	12
Sondas	16	12	28
Total	72	99	171

Conservador	Σ (2010 a 2015)	Σ (2016 a 2020)	Total
FPSOs	13 ¹⁷³	43	56
WHP	14	12	26
TLWPs	3	6	9
Sondas	16	12	28
Total	46	73	119

Conforme citado anteriormente, o ano de ocupação dos estaleiros é defasado em relação ao período de demanda, no caso *offshore*, por 2 anos. Sendo assim, as demandas de 2010 a 2015 serão responsáveis pela ocupação dos estaleiros até 2013, e de 2016 a 2020 pela ocupação 2014 a 2018.

Assim, quando se considera as demandas em atendimento ou já anunciadas a ocupação dos estaleiros nacionais para esses períodos é de 68% para o primeiro período e 6% para o segundo, resultando na Tabela 40. Os valores referem-se ao casco padrão (FPSO) e *topside* padrão, definidos previamente.

¹⁷³ Para chegar à demanda de *topsides* deve-se adicionar 13 FPSOs ao cálculo, que tiveram apenas seus cascos encomendados pela Petrobrás. O processo de licitação dos *topsides* está em andamento.

Tabela 40: Oferta e demanda de construção dos estaleiros nacionais do segmento *offshore*

Cascos-padrão (=FPSO)				
	2010 a 2013		2014 a 2018	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Oferta	2,4	5,0	7,1	14,6
Demanda ¹⁷⁴	5,6	9,8	12,8	17,9

Módulos e jaquetas				
	2010 a 2013		2014 a 2018	
	Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo
Oferta	3,7	7,3	10,8	21,2
Demanda ¹⁷⁵	13,1	17,8	17,6	22,9

A Figura 35 ilustra o desequilíbrio para a construção de cascos de plataformas e navios-sonda. No primeiro período (2010-2013), resultou em uma potencial falta de capacidade de 4 e 5 unidades ao ano. No segundo período (2014-2018), o *gap* estimado é de 3 e 6 unidades-padrão por ano. Note-se que mesmo se a oferta alcançar seu valor máximo, a demanda conservadora não será atendida no primeiro período. Estas oportunidades equivalem a uma necessidade de 2 a 3 novos estaleiros¹⁷⁶.

¹⁷⁴ Refere-se à demanda para construção naval, que é adiantada em relação a quando as estruturas são demandas e entram em operação das estruturas. Nota-se que na seção 5, as demandas apresentadas estão associadas ao ano de entrada em operação das estruturas. Somente na realização do balanço oferta e demanda que valores são adiantados, por questão de coerência.

¹⁷⁵ Para o primeiro período são adicionados 13 FPSOs na demanda de *topside* que já tiveram seus cascos encomendados em estaleiros nacionais e internacionais. No entanto, os *topsides* ainda estão em processo licitatório e foram somados a demanda potencial.

¹⁷⁶ Um estaleiro de casco = 2 unidades padrão/ ano.

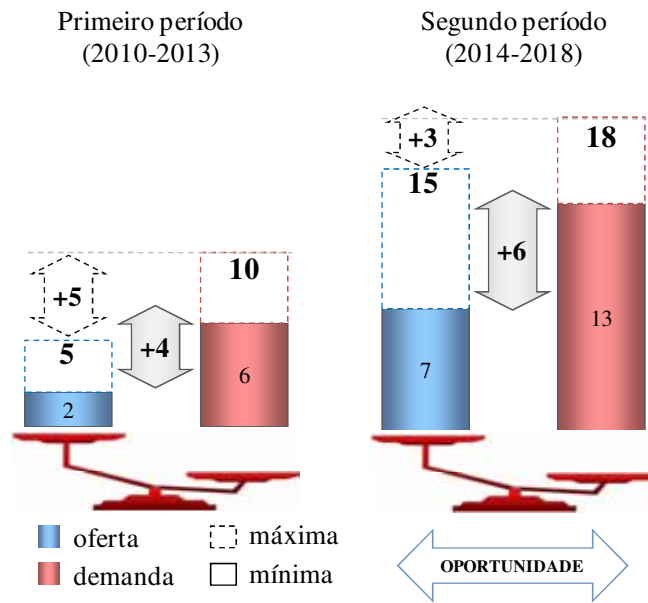


Figura 35: Balanço oferta X demanda para cascos padrão até 2020

A partir da mesma análise para estaleiros/canteiros de obras destinados a módulos de *topside* e de jaquetas, verifica-se uma oportunidade, no primeiro período para demanda entre 9 e 11 unidades-padrão e para o segundo período, entre 2 e 7. No primeiro período, mesmo que a oferta alcance seu valor máxima, a demanda conservadora não é atendida. Estas oportunidades indicam espaço para até 11 novos canteiros de fabricação de módulos no primeiro período, e até 7 no segundo¹⁷⁷.

Mesmo que houvesse leve excesso de capacidade na fabricação de módulos, estaleiros que atuarão na fabricação de cascos e módulos concomitantemente (como é o caso da OSX) serão mais competitivos. Além disso, tal realidade levaria ao cancelamento de projetos de estaleiros virtuais que, sem encomendas, não conseguiriam financiamento para iniciar suas obras.

¹⁷⁷ Um estaleiro de módulo = 1 unidade padrão/ano

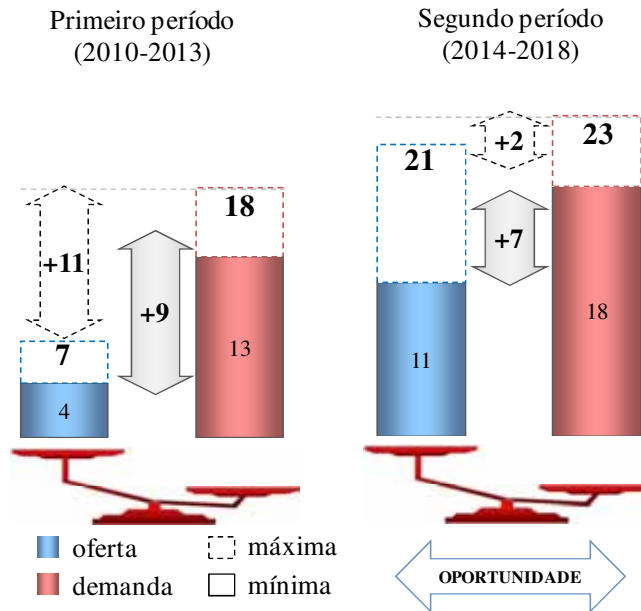


Figura 36: Balanço oferta X demanda para topside padrão até 2020

A demanda por plataformas da OGX representa até 33% do total, no primeiro período, e até 24% no segundo período. Essa queda acontece, pois grande parte da demanda de médio prazo da Petrobras já consta na carteira de encomenda dos estaleiros fazendo com que as plataformas da OGX tenham maior representatividade no primeiro período. A demanda aqui considerada refere-se apenas aos campos cujas encomendas de plataformas ainda não foram anunciadas.

Nesse contexto, a sinergia dentro do grupo EBX, com a OGX, pode representar um importante fator de captura de demanda para a OSX.

7.1.2 Outros segmentos

Para o balanço oferta X demanda para os segmentos não-offshore, realizou-se um agrupamento referente ao porte das embarcações, sendo navios mercantes considerados de grande porte, embarcações de apoio marítimo de médio porte e de apoio portuário de pequeno porte, válido também para classificação dos estaleiros.

A análise considerou que a capacidade reage conforme a concretização da demanda. Esta premissa indica os cenários mais prováveis, em que se compara a

demanda otimista com a oferta de capacidade máxima provável, e a demanda conservadora com a capacidade mínima provável. Outros cenários, considerados improváveis, podem ser avaliados comparando-se a demanda otimista com a capacidade mínima e vice-versa. Estas comparações servem apenas como referências de valores extremos.

Considerou-se como tempo médio padrão de antecipação da demanda para entrega na data requerida o período de um ano.

Do cronograma de ocupação dos estaleiros, mostrado na Figura 37, estimou-se a ocupação média no período. O período compreendido entre 2010 e 2014 e entre 2015 e 2020, anos que ainda apresentam disponibilidade total. O nível de ocupação com as encomendas firmes resultou, para o primeiro período, em 73%, 66% e 43% para estaleiros de grande, médio e pequeno porte, respectivamente. Para o segundo período, assumiu-se 100% de disponibilidade para todos os grupos.¹⁷⁸

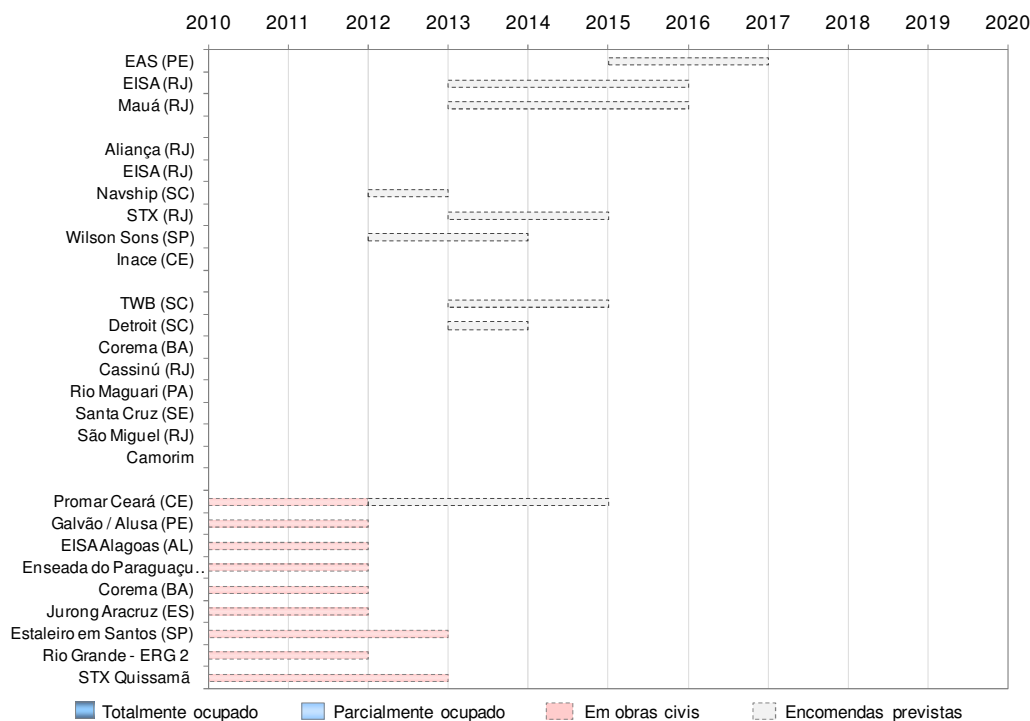


Figura 37: Cronograma de ocupação dos estaleiros de outros segmentos¹⁷⁰

¹⁷⁸ Encomendas previstas não ocupam capacidade do estaleiro.

A partir da aplicação da taxa de ocupação por período sobre a capacidade média por estaleiro, obteve-se oferta de capacidade média dos estaleiros para o primeiro período, mostrada na Tabela 41.

Tabela 41: Oferta de capacidade média por classe de estaleiro para o primeiro período 2010-2014

Classe de estaleiro	Ocupação	Oferta de capacidade	
		Otimista	Conservador
Grande porte	73%	5 embarcações/ano	2 embarcações/ano
Médio porte	66%	12 embarcações/ano	7 embarcações/ano
Pequeno porte	43%	13 embarcações/ano	7 embarcações/ano

A Tabela 42 apresenta a demanda média anual para os dois períodos.

Tabela 42: Demanda potencial por classe de embarcação (unidades/ano)

Classe de embarcação	Primeiro período		Segundo período	
	Otimista	Conservador	Otimista	Conservador
Grande porte	10	7	19	14
Médio porte	23	13	37	23
Pequeno porte	21	12	28	26

A Figura 38 ilustra a previsão para embarcações de grande porte. No primeiro período (2010-2014), estima-se uma potencial falta de capacidade para atender demandas de 5 unidades ao ano. Para o segundo período (2015-2019), o *gap* estimado pode atingir 5 embarcações ou haver sobre-oferta de 1 embarcação. No cenário de oferta máxima e a demanda conservadora persistiria o déficit de capacidade para o primeiro período, enquanto que para o segundo período, pode não haver necessidade de novos estaleiros de grande porte.

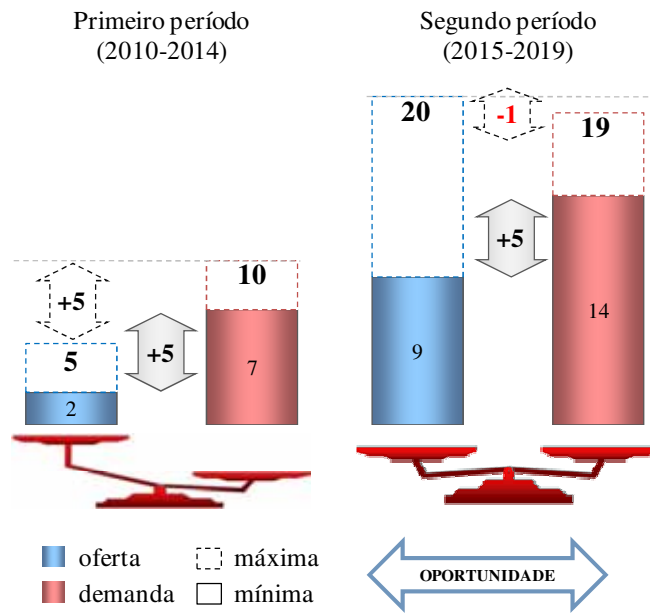


Figura 38: Balanço oferta X demanda para embarcações de grande porte até 2020

A realização da mesma análise para embarcações de médio porte está ilustrada na Figura 39. No primeiro período, existe oportunidade de até 11 unidades ao ano, e no segundo, de 1 a 3 unidades ao ano.

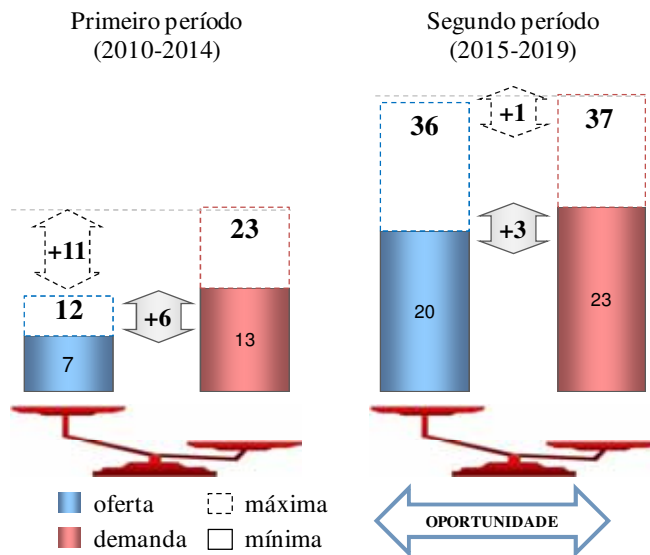


Figura 39: Balanço oferta X demanda para embarcações de médio porte até 2020

A avaliação de oferta e demanda para embarcações de pequeno porte, ilustrada na Figura 40, indica que, no primeiro período, existe oportunidade entre 5 e 8 embarcações

por ano. Para o segundo período, o *gap* seria entre 5 e 14 unidades por ano, podendo atingir 16 unidades.

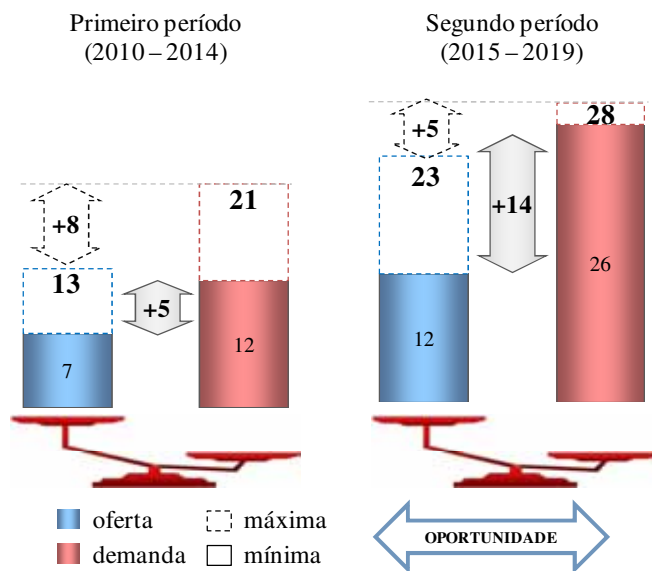


Figura 40: Balanço oferta X demanda para embarcações de pequeno porte até 2020

Os resultados mostraram que as demandas estimadas justificariam a implantação de: até 1 estaleiro de grande porte¹⁷⁹; de 1 de médio porte¹⁸⁰; e de 1 a 2 de pequeno porte¹⁸¹. As figuras a seguir ilustram o balanço entre oferta e demanda para cada uma dessas classes. Descarta-se a possibilidade de importação destas embarcações devido ao mercado protegido, principalmente para as de cabotagem e de apoio.

¹⁷⁹ Um estaleiro de grande porte = 4 unidades padrão/ano.

¹⁸⁰ Um estaleiro de médio porte = 4 unidades padrão/ano.

¹⁸¹ Um estaleiro de pequeno porte = 6 unidades padrão/ano.

8 Avaliação dos *drivers* de competitividade para estaleiros brasileiros

São quatro os *drivers* de competitividade em custo de um estaleiro: preço do aço, custo da mão-de-obra, disponibilidade de navieças e competência em gestão e montagem.

Este item irá investigar a contribuição de cada *driver* para o nível de competitividade da OSX, com vistas a verificar a possibilidade de atuação mundial uma vez esgotado o potencial em território nacional.

Preço do Aço

O aço¹⁸² é o elemento isolado de maior custo na construção de navios, representando cerca de 20 a 30% dos custos totais. No caso das plataformas, a representatividade do custo do aço diminui para 5%.

Historicamente, a indústria naval brasileira tem pouca relevância no mercado interno de chapas grossas, sendo responsável por cerca de 1% a 3% do consumo total do produto no país¹⁸³. Na Coreia, este valor chega a 11%, e no Japão a 7%.

Entre 1990 e 2005, o consumo da indústria naval variou de 10 mil a 120 mil toneladas (ver Gráfico 11). Em uma indústria intensiva em capital, como é a siderúrgica de chapas grossas, clientes de grande porte com demanda estável são vitais para sua existência e, portanto, mercedores de tratamento diferenciado. No Brasil, a demanda naval é irregular e pulverizada em diversos clientes pequenos e como consequência, o poder de barganha dos estaleiros na negociação de preços e prazos com o único fornecedor nacional é muito baixo.

¹⁸² Envolve chapas grossas e aços longos. No caso de um petroleiro do PROMEF I, chapas grossas equivalem a 82,5% do peso.

¹⁸³ Os segmentos mais relevantes são: indústria de bens de capital (35%), indústria automotiva (24%), produção de equipamentos agrícolas e rodoviários (13%) e construção civil (12,5%). (DE PAULA 2006)

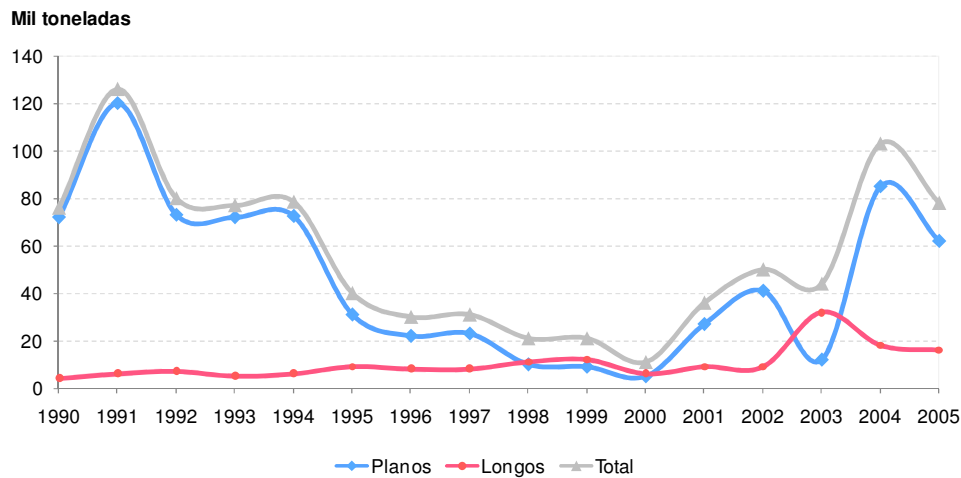


Gráfico 11: Consumo de chapas grossas e longos pela construção naval brasileira entre 1990 e 2005 (DE PAULA 2006)

Ainda, a construção naval de grande porte enseja um grande número de especificações para o aço que utiliza o que limita a apropriação de economias de escala no atendimento das encomendas realizadas pelos estaleiros e dificulta a programação da produção da siderúrgica.

O maior problema dos estaleiros brasileiros se encontra no fornecimento de chapas grossas. A produção local é concentrada unicamente na Usiminas, que possui duas unidades (Cosipa-SP e Ipatinga-MG) e capacidade de 2 Mtpa. Recentemente, a CST¹⁸⁴ começou a produzir pequenos volumes para a indústria naval, através da fabricação de bobinas grossas que são transformadas em chapa grossa pelo processamento em uma desempenadeira com uma máquina de corte transversal. O modelo de comercialização também é peculiar. A Arcelor-CST produz a bobina grossa em Vitória-ES. O produto é comprado pela Belgo-Mineira (também controlada pela ArcelorMittal) que a despacha por transporte ferroviário até Volta Redonda-RJ, onde é feito o serviço de corte das bobinas. A CST não consegue, entretanto, atender os segmentos de chapas de maior espessura (>16 mm), restando apenas a Usiminas-Cosipa como fornecedora local.

¹⁸⁴ A CST tem uma longa experiência na produção de aço naval, pois cerca de 10% das placas de aço (semi-acabado) que fabrica são para processamento em chapas grossas de aplicações navais (principalmente, pela companhia sul-coreana Dongkuk). A Arcelor exporta entre 300 e 400 mil t de placas para aplicação naval.

A Usiminas tem uma expansão prevista de adicionais 0,5 Mtpa na usina de Ipatinga-MG, a partir de 2011¹⁸⁵, e a Arcelor, uma expansão de 2,8 Mtpa para 4 Mtpa, na fábrica de bobinas grossas da CST, a partir de 2010¹⁸⁶. Apesar desta última ampliação de capacidade não ser para atendimento exclusivamente da demanda naval, haverá um potencial de fornecimento para o setor de 2,5 Mtpa de chapas grossas, e até 4 Mt de bobinas grossas para posterior transformação em chapas de média espessura.

Os cenários de encomendas, otimista e conservador para *offshore* e outros nichos, devem estabelecer a demanda por chapas grossas acima de 500 mil t/ano, no mínimo.

Esse aumento dos volumes encomendados à indústria nacional proporcionalmente aos outros segmentos permitirá negociar melhores condições de fornecimento, inclusive através de compras agregadas para uma série de navios.

Quanto ao fornecimento de aços longos, o mercado interno é dominado pela Arcelor e Gerdau, porém apenas para alguns tipos de perfis mais simples. Perfis bulbo e com abas desiguais são necessariamente importados. Em 2008, a CSN e a Gerdau anunciaram novas usinas em Pernambuco para atender este mercado, porém estes investimentos ficaram congelados após a crise mundial¹⁸⁷. Na medida em que a demanda nacional se aqueça novamente, é possível que ambos os projetos sejam retomados.

O contexto da crise mundial levou à sobrecapacidade dos grandes produtores mundiais de chapas grossas, sobretudo a China e a Ucrânia, que têm praticado preços altamente competitivos dentro do mercado brasileiro. Isso é um fator de extrema importância para manutenção dos preços internos¹⁸⁸.

Um exemplo disso foram as licitações da Transpetro para a compra de 72,5 mil toneladas de aço para a construção dos navios do PROMEF I.

¹⁸⁵ Fonte: DE PAULA 2006, e Valor Econômico - retirado de: <http://www.power.inf.br/pt/?p=8508>

¹⁸⁶ DE PAULA 2006, e Relatório Anual Arcelor Brasil 2008, disponível em: http://www.arcelor.com.br/relacoes_investidores/relatorios_stakeholders/annual_social_ambiental/pdf/raarcelor_2008.pdf

¹⁸⁷ Em 2008, a Gerdau também anunciou um possível investimento em um novo laminador de perfis médios a ser instalado na unidade da Açominas (Ouro Branco – MG), voltado para atender o mercado naval. Este projeto, entretanto, continua na gaveta. Fonte: Valor Econômico (out/09).

¹⁸⁸ Como a indústria naval possui isenção tributária para insumos, mesmo com a imposição de barreiras tarifárias para a importação de chapas grossas em geral, o setor não seria afetado.

Dos quatro lotes licitados, um foi vencido por uma empresa da China, um por outra da Ucrânia, e dois pela Usiminas (ver Tabela 43). Segundo a Transpetro, na última licitação, de janeiro de 2009, a Usiminas apresentou preço 60% maior do que as outras companhias que participaram da licitação, e ficou na 11ª colocação entre os 11 concorrentes da licitação¹⁸⁹. Empresas de sete países diferentes participaram da concorrência, como Brasil, China, Coréia do Sul, Indonésia, Macedônia, Romênia e Ucrânia.

Tabela 43: Vencedores de licitações de aço para o PROMEF (Fonte: Valor Econômico)

Lote	Vencedor	Contrato
1	Ucrânia	18,2 mil t
2	Usiminas	12,3 mil t
3.a	China	24 mil t
3.b	Usiminas	18 mil t

Até que a siderurgia mundial se encontre novamente em uma situação de baixa ociosidade, como no final de 2007 e início de 2008, o que é pouco provável nos próximos 10 anos¹⁹⁰, este é um *driver* importante de manutenção dos preços internos.

Usualmente, os preços internos se estabelecem em torno de 30% acima do preço internacional. A precificação local do aço considera os custos da segunda melhor opção, a importação, que inclui todos os custos, inclusive o imposto de importação.

O imposto de importação é considerado na determinação dos preços locais, mesmo para os estaleiros isentos deste imposto, pois se aplica a todo o resto do mercado e o baixo poder de barganha para a compra de pequenos lotes sem regularidade não permite obter descontos.

Caso o estaleiro opte por importar, o custo de internalização deve situar-se entre 10% e 15% do preço internacional, dependendo da disponibilidade de infraestrutura no estaleiro para recebimento de cargas pelo mar e do ciclo de preços da indústria siderúrgica.

¹⁸⁹ Houve negociação para redução do preço e compra de lote menor da Usiminas, além do lote vencido pela China.

¹⁹⁰ Não apenas porque houve uma pausa no ciclo de crescimento do consumo de aço com a crise mundial, mas também porque muitos projetos de expansão e *greenfield* estão anunciados.

Apesar do preço elevado praticado no mercado interno, a indústria siderúrgica brasileira é altamente competitiva, e possui um dos menores custos de produção de aço no mundo, de acordo com o World Steel Dynamics. Isso significa que existe espaço para redução dos preços desde que se crie um ambiente de competição.

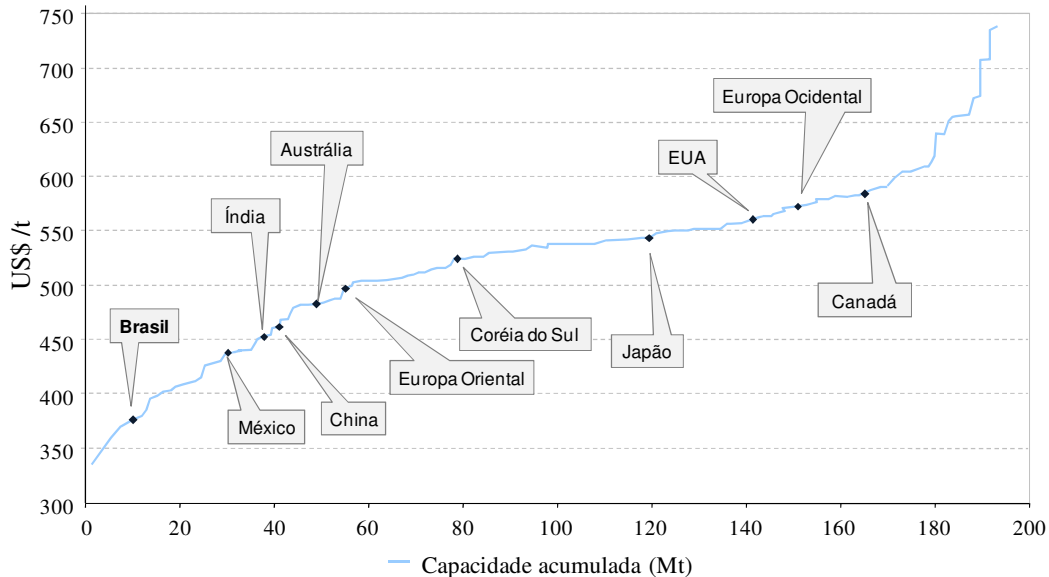


Gráfico 12: Custo de produção, por país, para laminação a frio (Fonte: WSD 2006)

Diante dos movimentos internacionais de transferência das siderúrgicas dos países desenvolvidos (Europa e EUA) para países produtores de minério (principalmente China, Índia, Austrália e Brasil), é esperado no médio e longo prazo que novas usinas migrem para o país.

Novos *players* devem criar um cenário de competição interna e os preços tenderiam a refletir os menores custos brasileiros de produção e se equiparar ou serem inferiores aos preços do mercado internacional.

Em 2007, Gerdau e CSN anunciaram investimentos em novos equipamentos para fabricação de chapas grossas. Ambas adiaram os projetos durante a crise e retomaram seus planos no fim de 2009¹⁹¹.

¹⁹¹ Fonte: Agência Estado

Outro exemplo recente é da Wuhan Iron and Steel CO. (Wisco), que assinou um memorando de entendimentos com a LLX Logística e a MMX Mineração para a instalação de uma usina no Complexo Portuário de Açu, no Rio de Janeiro. Esses fatos são positivos para a OSX, tanto por estimular a competição no mercado nacional, como pela sinergia com outros negócios do Grupo EBX.

Dessa forma, embora o preço de aço naval brasileiro seja superior ao do mercado internacional, isso não afeta a competitividade da construção naval conquanto o mercado seja protegido pelo alto conteúdo nacional exigido. No longo prazo e na busca de maiores mercados, é crível que a maior fragmentação da produção de chapas grossas no Brasil forçará preços para baixo, harmonizando-se com o baixo custo de produção brasileiro. Desse modo a indústria de construção naval brasileira seria favorecida quando comparada com as outras.

Mão-de-obra

A mão-de-obra representa cerca de 15% a 20% do custo total de construção de navios e plataformas.

Este *driver* depende de dois fatores fundamentais: posição na curva de aprendizado, que define a velocidade dos ganhos de produtividade do estaleiro, e do nível tecnológico, que estabelece o grau de mecanização dos processos.

A curva de aprendizado é intrínseca de qualquer atividade produtiva. Na Coreia e Japão, o histórico de aprendizado na indústria naval mostrou uma declividade dessa curva de 70%, ou seja, a cada vez que a produção dobra, se observa uma redução de 30% no consumo de HH/CGT¹⁹². Particularmente nesses países, existiram investimentos que aumentaram o índice de mecanização de forma acelerada e implantaram conceitos de melhoria contínua, que respondem por parte dos ganhos de produtividade da mão-de-obra.

(http://www.metalica.com.br/pg_dinamica/bin/pg_dinamica.php?id_jornal=6467&id_noticia=9039&id_pag=929 e <http://portalexame.abril.com.br/ae/economia/gerdau-retoma-investimentos-ouro-branco-mg-572270.shtml>)

¹⁹² Indicador padrão de produtividade de mão-de-obra na indústria naval. No segmento *offshore*, este indicador não tem validade pois não existe categoria de conversão de toneladas de porte bruto para CGT segundo a OCDE - A NEW COMPENSATED GROSS TON (CGT) SYSTEM - 2007. Como alternativa, utiliza-se HH/t.

Estudos da McQuilling e de outra consultoria renomada, que deram suporte à formulação do PROMEF, estimam uma declividade de 85% para estaleiros brasileiros, nível semelhante ao dos europeus. Isto significa que a cada vez que a produção acumulada dobra, o consumo de mão-de-obra por CGT deverá cair 15%.

O Gráfico 13 ilustra um exemplo de curva de aprendizado de um estaleiro brasileiro, em que se conseguiram ganhos de produtividade entre 10% e 15% a cada vez que a produção acumulada dobrou. Embora esse exemplo ilustre um caso específico de uma única embarcação em série, é representativo da dinâmica desse aprendizado.

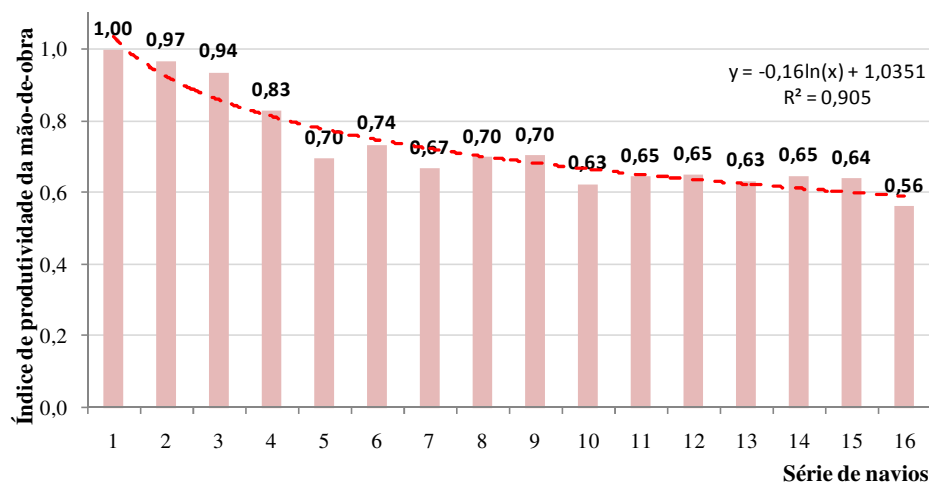


Gráfico 13: Curva de aprendizado histórica de um estaleiro brasileiro para uma série de navios

O nível tecnológico de um estaleiro é definido pelo conjunto de ativos e sistemas de informação disponíveis. Estaleiros com nível de tecnologia elevado apresentam maior grau de automação e, portanto, fazem sentido em países com alto custo de mão-de-obra.

No Brasil, o custo da mão-de-obra é inferior ao coreano, japonês e europeu, mas superior ao chinês. Isso deve orientar ao país um nível tecnológico intermediário, de forma que o custo total (USD/CGT) seja equivalente ao dos principais concorrentes mundiais. Custo total é o produto da produtividade (HH/CGT) pelo custo da mão-de-obra (USD/HH). Quanto maior este custo, maior a produtividade requerida para igualar-se com estaleiros internacionais, e maior será o nível tecnológico indicado a um novo estaleiro brasileiro, aumentando os investimentos necessários.

A caracterização dos níveis de tecnologia na indústria naval é apresentada na Figura 41. O nível tecnológico¹⁹³ de cada estaleiro depende do conjunto de suas características. A evolução dos processos produtivos deu-se principalmente pela introdução da informatização e automação, e utilização de grandes equipamentos de movimentação de cargas. Os primeiros níveis, 1 e 2, apresentam praticamente nenhuma informatização ao passo que a partir do nível 3, surgem sistemas de informação que permitem gerenciar recursos, processos, projeto e finanças. Na medida em que se aproximam do nível 5, estes sistemas se tornam integrados. Naturalmente, os avanços tecnológicos criarão níveis maiores de qualificação.

A movimentação de cargas, inicialmente, tinha baixa capacidade e os blocos eram unidos no dique, até o nível 2. Com o aumento significativo da capacidade dos equipamentos de içamento, a partir do nível 3 começou a serem utilizados grandes blocos na construção naval, até que hoje estaleiros do nível 5 constroem navios em 6 partes, denominadas anéis¹⁹⁴, e utilizam o dique apenas para uni-las.

Elemento	Nível Tecnológico				
	1	2	3	4	5
Estrutura principal	• Carreira longitudinal ou lateral		• Dique escavado		
Movimentação de carga	• Guindastes 10 a 50t	• Guindastes/pórticos 50 a 200t	• Equipamentos* 200 a 500t	• Equipamentos 500 a 1.500t	• Equipamentos superior a 1.500t
Processamento de aço	• Corte manual/ótico • Solda manual		• Corte a plasma • Solda semi-automática		• Corte a laser** • Solda robotizada
Informatização		• CAD	• CAD/CAM • MRP	• CAD/CAM/CIM*** • ERP	
Data dos primeiros estaleiros	1960	1970	1980		1990

*São incluídos guindastes, pórticos, cábreas e sistema conjunto de trilhos+guindastes
**Apesar de não aplicável a chapas de maior espessura, considerada o estado das artes da tecnologia de corte
***CAD- Computer Aided Design; CAM – Computer Aided Manufacturing; CIM- Computer Integrated Manufacturing
Fonte: NSRP (National Shipbuilding Research Program), Conergy, análise da equipe

Figura 41: Caracterização dos níveis tecnológicos de estaleiros

Para definir o nível tecnológico ideal de um novo estaleiro no Brasil deve-se considerar a equivalência em custos com um caso *benchmark* na indústria: a Coreia. No Brasil, o

¹⁹³ National Shipbuilding Research Program/ First Marine International

¹⁹⁴ Considera-se um anel a seção transversal inteira do navio, ao passo que blocos constituem apenas uma parte deste.

custo homens-hora (HH) varia entre 8 a 10 USD/HH, enquanto na Coréia entre 13 USD/HH e 17 USD/HH.

A produtividade média dos estaleiros coreanos é de 25 HH/CGT, que resulta em um custo total de 325 USD/CGT ou 425 USD/CGT, para os dois extremos do preço da mão-de-obra¹⁹⁵. Para manter a equivalência, o Brasil precisaria atingir valores de produtividade entre 30 e 50 HH/CGT (ver Tabela 44 e Gráfico 14).

Tabela 44: Produtividade requerida para igualar custo de USD/CGT entre Brasil e Coréia

Brasil	Coréia	
	13 USD/HH	17 USD/HH
USD/HH	HH/CGT	HH/CGT
8	40,7	53,2
10	32,5	42,5

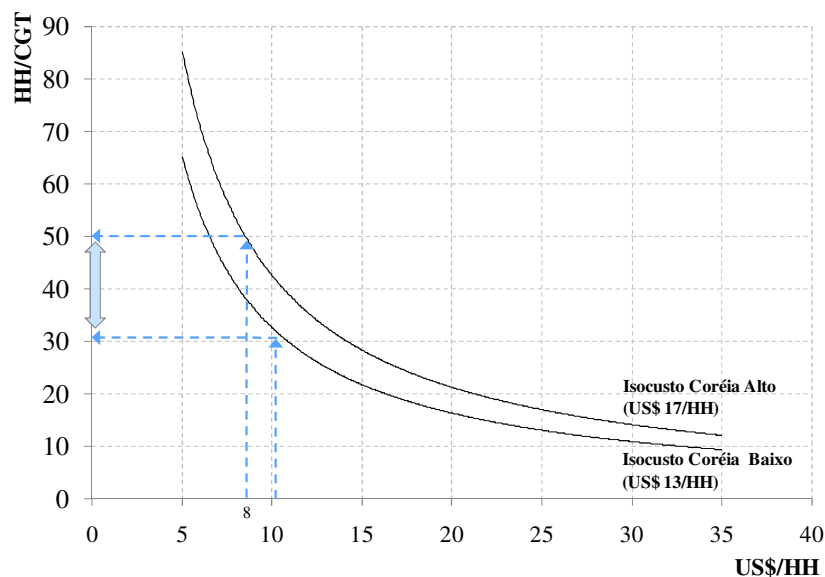


Gráfico 14: Definição de requisito de produtividade de mão-de-obra para equiparar isocusto coreano¹⁹⁶

Estes patamares de produtividade exigiriam um nível tecnológico entre 3,7 e 4, segundo uma curva média de uma amostra de 12 estaleiros, sendo três coreanos (K), três

¹⁹⁵ Inclui-se mão-de-obra própria e terceirizada.

¹⁹⁶ PIRES, Floriano; LAMB, Thomas. Establishing performance targets for shipbuilding policies, Maritime Policy and Management, 2008

chineses (C), três japoneses (J) e três europeus (E), apresentado no Gráfico 15. Entre 0 e 2,5 equivale a tecnologias praticadas na década de 60 a 80 e dificilmente existem representantes nesta faixa que sobreviveram aos ciclos da indústria.

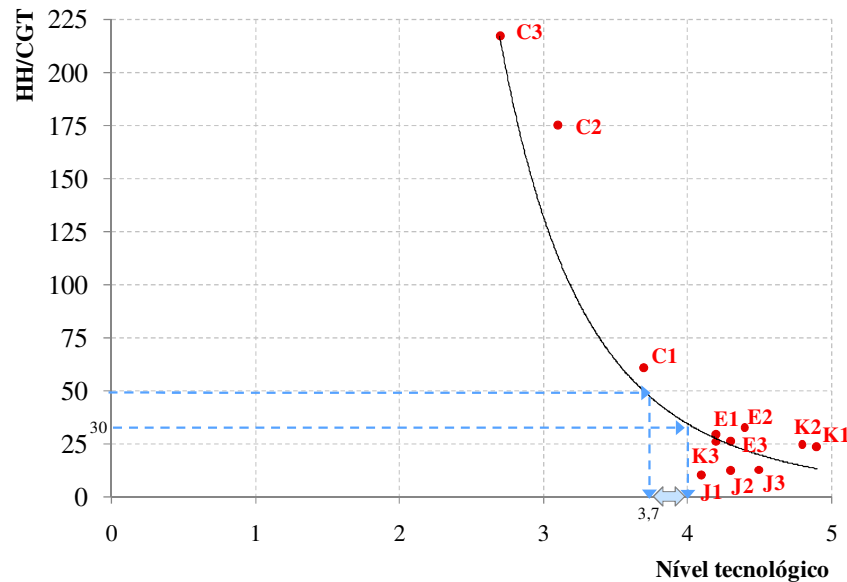


Gráfico 15: Definição de nível tecnológico correspondente à produtividade de mão-de-obra requerida

Esta curva considera estaleiros que já percorreram a curva de aprendizado. Um novo estaleiro poderia atingir níveis semelhantes após a produção do décimo navio ou a partir do 3º ano de funcionamento, no caso *offshore*.

No Brasil, os estaleiros antigos situam-se em níveis entre 2,5 e 3, mas após os esforços de modernização eles devem atingir o nível 3,5. Já os novos estaleiros, como o EAS e o Rio Grande, apontam para uma estratégia baseada em um nível tecnológico equivalente a 4, que significa dique, alta capacidade de içamento, etapas de processamento automatizadas e presença de sistemas de informação modernas.

A OSX também deve focar sua estratégia no nível 4, incluindo a atração de um parceiro tecnológico com o intuito de acelerar a absorção de tecnologia e desenvolver uma curva de aprendizado acentuada. Isso permitirá que o estaleiro entre no mercado com condições de alcançar uma posição competitiva internacionalmente, conquanto consiga romper a inércia da curva de aprendizado.

Notícias recentes indicam que a empresa entabula uma parceria com a Hyundai, tradicional estaleiro coreano e uma das referências em gestão e produtividade da construção naval mundial¹⁹⁷. Se concretizada esta parceria, colocaria a OSX em vantagem tecnológica com relação à maioria dos estaleiros brasileiros.

Navipeças

Os equipamentos representam de 30 a 50% do custo total de construção de navios e plataformas.

A produção no Brasil ainda não se mostra viável para grande parte dos equipamentos com alto conteúdo tecnológico, como motores principais e auxiliares, sistema de automação e controle, sistemas de comunicação e vários outros. O sobrecusto de fabricação local está entre 20% e 30%, principalmente devido à baixa escala. Estes equipamentos necessitariam de produção anual mínima superior a 30 equipamentos por ano para que a escala permitisse igualar os custos com fornecedores coreanos, segundo estudo encomendado pela Transpetro.

Importar é uma solução atraente para os estaleiros, pois se beneficiam de incentivos fiscais que permitem que o equipamento chegue ao Brasil com sobrecusto de 5% a 10%, referente apenas aos gastos com logística, seguro e assistência técnica internacional.

A intensificação da política de conteúdo local, entretanto, irá obrigar os estaleiros a adquirirem grande volume de equipamentos nacionais.

Há duas evidências de que os sobrecustos atuais de fabricação local devem cair e os preços internos atingirem níveis internacionais.

A primeira diz respeito à capacidade da indústria metal-mecânica brasileira fornecer à navipeças por meio de diversificação de atuação de setores como bens de capital, aeronáutico, máquinas agrícolas, ônibus, caminhões, autopeças, motores, compressores, dentre outros. Diversas empresas brasileiras desses setores se consolidaram na última década como grandes *players* no mercado interno e externo, e todas apresentam forte desenvolvimento tecnológico.

¹⁹⁷ CEGN (2006).

Um exemplo dessa migração é o caso da WEG, fabricante de motores e sistemas elétricos industriais, que recentemente voltou-se ao fornecimento de equipamentos e insumos para a indústria naval. Conjuntamente com uma projetista holandesa, desenvolveu um sistema elétrico “*turn key*” completo para embarcações de médio porte e passou a fornecer ao estaleiro Wilson Sons-SP. Também fornecem motores para a plataforma P-53, e tintas para a P-52, P-54, P-59, e P-60.

A segunda consiste na atração de grupos internacionais para produção no país, utilizando inclusive a capacidade ociosa da indústria brasileira de bens de capital, uma das mais afetadas pela crise. Neste caso, é possível citar outro exemplo da WEG. A MTU, fabricante internacional de motores a diesel para a geração de energia, subcontratou a empresa brasileira para fabricar partes de seu equipamento e montá-los. Desta maneira, a MTU combinou sua tecnologia e penetração no mercado naval com a competência produtiva da WEG e tornou-se fornecedora para estaleiros nacionais atendendo ao requisito de conteúdo local.

Segundo um estudo divulgado pela Transpetro, o Brasil tem condições de fabricar até 78% dos equipamentos dos navios, com competitividade em custo. A produção dos outros 22%, que corresponde aos equipamentos com maior conteúdo tecnológico (motores principais e auxiliares, bombas de carga, sistemas de navegação, dentre outros) estaria condicionada à escala mínima, entretanto, as projeções de demanda apontam para um cenário favorável ao surgimento destes fornecedores.

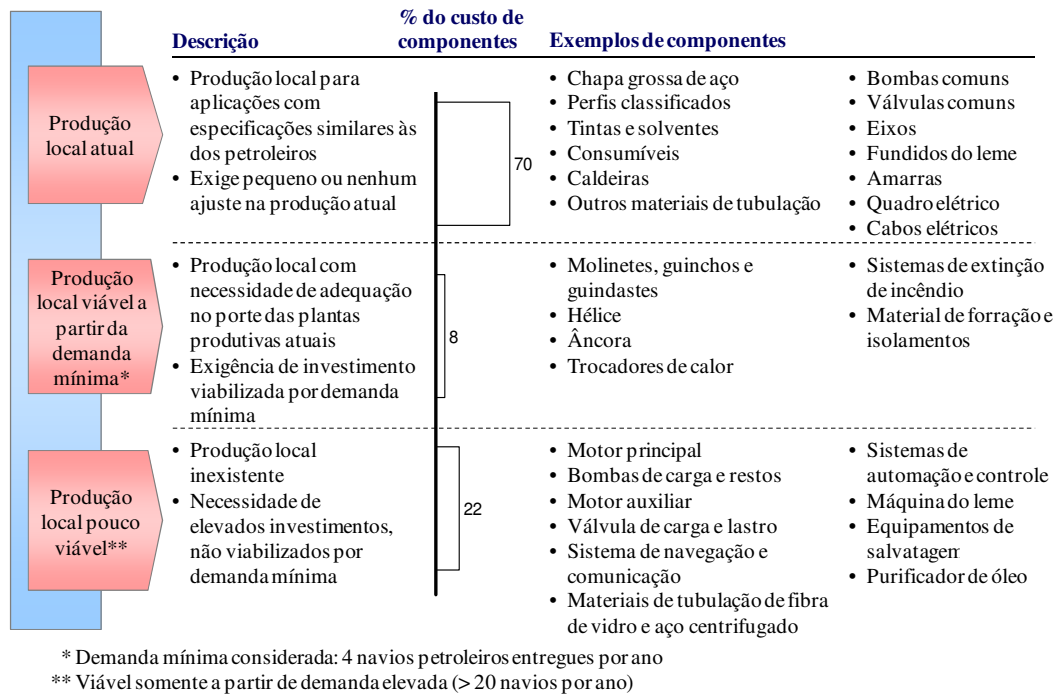


Figura 42: Viabilidade da produção local de equipamentos de um petroleiro (Fonte: Transpetro)

Na medida em que surjam novos fabricantes no país e se crie um ambiente competitivo, com fornecedores nacionais e internacionais disputando o mercado de navieças, é provável que os custos com aquisição de equipamentos no Brasil sejam próximos com a realidade de estaleiros asiáticos.

Montagem

A competência de montagem tem impacto em diversos aspectos da construção naval: na curva de aprendizado, no consumo de insumos como solda e aço, e no cumprimento dos prazos. Apesar de não representar um item de custo específico, esta aptidão é responsável diretamente pelos ganhos de produtividade e redução de custos no estaleiro. A competência se traduz na habilidade de gestão, que pode ser decomposta em 4 requisitos:

- *Planejamento, programação e controle da produção*: envolve o gerenciamento do cronograma-macro e micro, alocação de equipes, decisão de compras, acompanhamento da produtividade da mão-de-obra, e definição de metas;

- *Engenharia de processo*: envolve a avaliação da melhor sequência produtiva e os parâmetros operacionais para a fabricação de cada peça do navio, avalia *layout*, adéqua os equipamentos para cada obra;
- *Sistemas de informação e de coleta de dados*: são necessários para a gestão integrada do estaleiro, que envolve financeiro, contabilidade, operações, recursos humanos, compras e planejamento;
- *Melhoria contínua*: esta filosofia é parte integrante da rotina de estaleiros asiáticos, e é responsável pelos saltos sucessivos na curva de aprendizado. Envolve a atividade de P&D e de engenharia de projeto, para adaptação das plantas aos sistemas produtivos.

A indústria metal-mecânica brasileira possui esta competência de montagem impregnada em diversos setores como bens de capital e automobilística pesada. São exemplos: Dedini (plantas industriais), WEG (motores e sistemas elétricos industriais), Marcopolo (ônibus), Randon (reboques e autopeças), Case New Holland (máquinas agrícolas), todas com expressivo comércio exterior e faturamento acima de 1 bilhão de reais¹⁹⁸.

Não é difícil imaginar que qualquer estaleiro no país seja capaz de absorver esta competência através do acesso a recursos humanos, prestadores de serviços e centros de formação que contribuíram para o desenvolvimento desta competência em outros setores.

A complexidade da construção de sistemas *offshore* exige ainda que os estaleiros exerçam a atividade de EPCI (*Engineering, Procurement, Construction and Installation*) de todo o projeto. O estaleiro ou consórcio vencedor da licitação para a construção de uma plataforma, ou sonda, deve ser capaz de gerenciar a construção dos módulos e do casco, para garantir a entrega no prazo, a confiabilidade dos sistemas e atender às especificações do contratante.

No Brasil, já existem grupos que atuam nesta atividade e com histórico de sucesso na construção de plataformas. Pode-se citar o estaleiro Mauá, do Grupo Sinergy, responsável pela construção e modernização de plataformas como P-10, P-37, P-38, P-40, P-43, P-48, P-50 e P-54, e a UTC, uma das pioneiras no país.

¹⁹⁸ CEGN (2008).

A gestão deste tipo de obra também atrai grupos do setor de construção civil que já possuem competência similar em sua atividade de origem, como Odebrecht, Queiroz Galvão e OAS.

Um novo estaleiro pode desenvolver esta competência de duas formas: buscando profissionais de empresas brasileiras envolvidas com obras deste tipo (metal-mecânica e naval), ou se associando com parceiros tecnológicos internacionais que possam exercer o papel de *EPCistas*. Esta última alternativa já se mostrou viável nos exemplos das primeiras plataformas construídas no Estaleiro Mauá, que foram gerenciadas pelo grupo Jurong, antigo parceiro do estaleiro, e na relação entre o estaleiro BrasFELS e o grupo Keppel FELS.

Nesse sentido, a OSX já iniciou entendimentos com grupos internacionais (principalmente Hyundai) que possam atuar como parceiros da empresa.

9 Perspectivas de longo-prazo

A demanda no longo-prazo é consistente. Apenas 38%¹⁹⁹ da demanda para o pré-sal está contida no horizonte de análise até 2020, e os investimentos em novas unidades de produção se estenderão até 2036, em ambos os cenários analisados.

A demanda média anual do período 2021-2036, estimada anteriormente, equivale uma ocupação mínima de 36% da carteira dos estaleiros²⁰⁰ brasileiros (ver Gráfico 16). Para uma indústria marcada por ciclos com longos períodos de depressão, em que o nível de encomendas pode atingir 1/3 do pico, a previsibilidade da demanda é um importante fator de diminuição de risco para a indústria nascente brasileira.

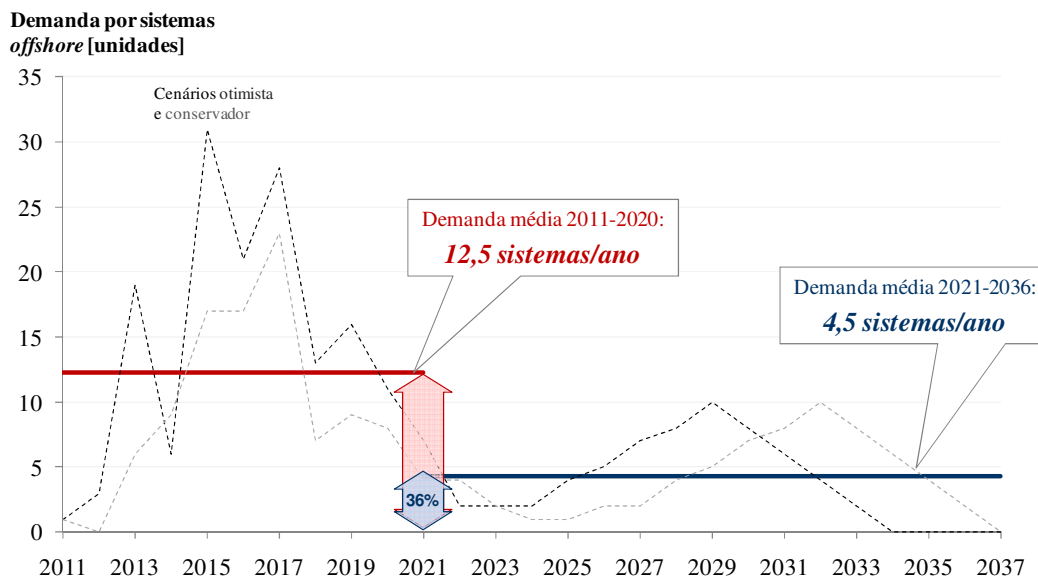


Gráfico 16: Comparação da demanda média por sistemas offshore entre 2011-2020 e 2021-2036 (exclui WHP)²⁰¹

Deve-se ainda considerar outros elementos nas estimativas de demanda de longo prazo, que serão brevemente comentados a seguir:

¹⁹⁹ Média dos cenários otimista e conservador.

²⁰⁰ Considerando-se a hipótese de que a oferta esteja alinhada com a demanda no período anterior

²⁰¹ Após 2021, os valores referem-se apenas às estimativas para o pré-sal

- *Novos campos no pós-sal*: áreas no pós-sal ainda não-licitadas podem influenciar positivamente a demanda por sistemas. Além disso, a intensificação da atividade de prospecção de petróleo na costa brasileira poderá expandir²⁰² as áreas com potencial de reservas de petróleo;
- *Novas sondas*: além do grande número de campos a serem perfurados, cuja demanda por sondas pode ser maior do que aquela anunciada no plano de negócios da Petrobras, existe a substituição natural das sondas já em operação;
- *Necessidade de diques para reparo*: em um horizonte tão longo, a enorme frota (mercante e unidades *offshore*) que se forma no curto prazo demandará necessariamente serviços de reparo, e hoje já existe um déficit entre capacidade e demanda que irá se agravar no futuro²⁰³;
- *Surgimento e fortalecimento de armadores nacionais*: a vocação brasileira de país exportador de grãos agrícolas e minerais motivará a constituição de uma frota mercante nacional, na medida em que grandes grupos produtores verticalizem-se em direção da cadeia logística²⁰⁴;
- *Segmento militar*: a intensificação da atividade de navegação deve ser acompanhada de expansão e modernização da frota de navios patrulha para salvaguardar águas territoriais. A Marinha já anunciou encomendas e o desejo de obter recursos para uma grande ampliação de sua frota.
- *Novos campos no pós-sal*: áreas no pós-sal ainda não-licitadas podem influenciar positivamente a demanda por sistemas. Além disso, a intensificação da atividade de prospecção de petróleo na costa brasileira poderá expandir²⁰⁵ as áreas com potencial de reservas de petróleo;

Do ponto de vista da oferta, existem sinais, embora ainda tímidos face às demandas, de que irá expandir-se. É crível que a oferta de capacidade produtiva imporá a velocidade

²⁰² Exemplo disto é a revisão para cima de recursos potenciais da OGX, de 4,8 bilhões de bep em março de 2008 para 6,7 bilhões de bep em setembro de 2009, decorrente de descobertas e reavaliações realizadas neste ínterim.

²⁰³ Os únicos diques especializados para unidades *offshore* são o do Estaleiro Rio Grande e do projeto do Novo Estaleiro Mac Laren. Para embarcações mercantes, haverá necessidade de 5 a 8 diques até 2020, segundo estudos da Transpetro e do CEGN – Centro de Estudos em Gestão Naval.

²⁰⁴ Vale e Petrobras são um exemplo disso.

²⁰⁵ Exemplo disto é a revisão para cima de recursos potenciais da OGX, de 4,8 bilhões de bep em março de 2008 para 6,7 bilhões de bep em setembro de 2009, decorrente de descobertas e reavaliações realizadas neste ínterim.

de aumento da produção nos primeiros anos, fechando o *gap* no longo prazo. Do lado das ações governamentais, o leque de políticas públicas e a motivação desenvolvimentista-nacionalista dão amplo suporte ao setor.

Configuram-se, então, ingredientes valiosos para que o país tenha uma posição de destaque na construção naval mundial, no longo prazo. Na ausência de um modelo preditivo do resultado da mistura desses ingredientes, cabe fazer uma analogia com outro país cuja indústria naval tenha vivenciado um período tão longo de prosperidade.

A Coreia, o maior produtor mundial da construção naval hoje, atingiu essa posição após uma longa trajetória que durou 30 anos. Neste período, a produção aumentou 90 vezes (ver Gráfico 17, crescimento médio de 15,5% a.a.), e ultrapassou o Japão recentemente, chegando a 40%²⁰⁶ do *market-share* desta indústria.

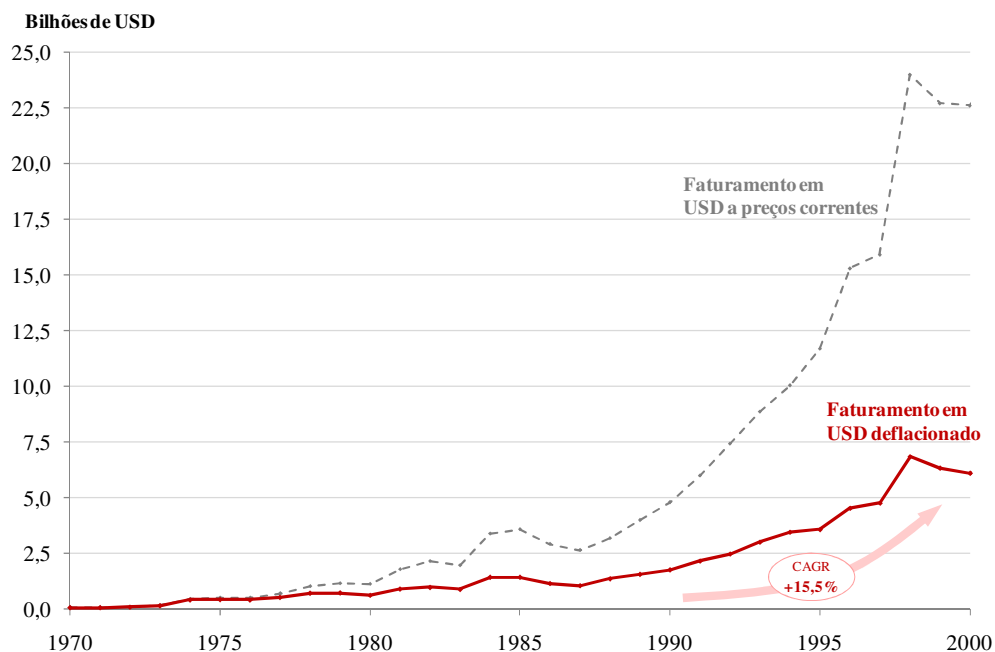


Gráfico 17: Evolução do faturamento do setor naval na Coreia entre 1970 e 2000 (Fonte: OCDE)

A construção naval coreana teve início em meados dos anos 70, mas foi duas décadas depois que se iniciou a ascensão vertiginosa. No final da década de 90, o coeficiente de exportação para o setor variou entre 35% e 45%. Isso mostra o peso do mercado externo

²⁰⁶ Segundo o Lloyd's Register. Não consideram embarcações sem propulsão, como plataformas. Tradicionalmente, Coreia e Cingapura são os líderes nesse segmento, e portanto, tal exclusão não traz efeitos negativos para esta estatística.

na carteira dos estaleiros em um período em que a Coréia se firmou como um dos grandes produtores mundiais.

A partir de 90 a produtividade da mão-de-obra e o número de empregos diretos da indústria duplicaram em 10 anos. Entre 1970 e 1990, estes indicadores também duplicaram, mas em um intervalo de 20 anos (ver Gráfico 18).

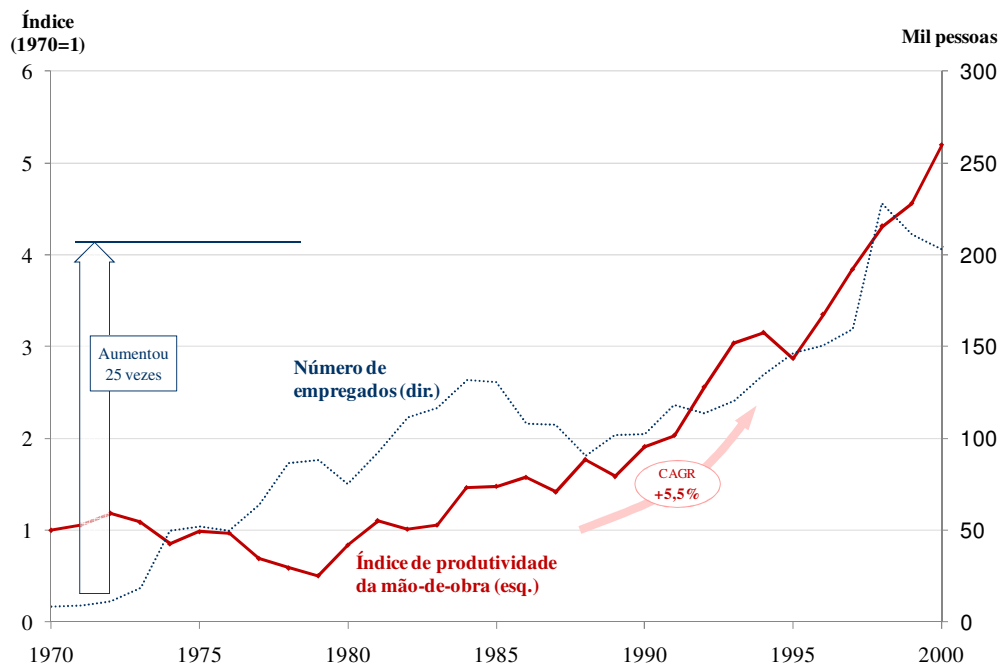


Gráfico 18: Evolução dos empregos diretos e da produtividade da mão-de-obra do setor naval na Coréia entre 1970 e 2000 (Fonte: OCDE)

Este exemplo revela que uma trajetória contundente e bem orientada (a Coréia utilizou-se de inúmeras estratégias para desenvolver sua indústria, como será discutido adiante), pode resultar em um setor competitivo e com penetração elevada no mercado internacional.

Há duas semelhanças entre a Coréia e o Brasil que permitem a comparação entre os dois países:

- Existe uma forte similaridade entre o perfil industrial dos dois países (bens de capital, siderurgia, automobilística, metal-mecânica em geral²⁰⁷);

²⁰⁷ Dentre as diferenças, pode-se citar a presença da indústria eletrônica, na Coréia, e a vocação agrícola e mineral do Brasil

- As políticas industriais brasileiras para o setor naval são amplas e equivalentes às coreanas (Tabela 45).

Tabela 45: Comparação da presença de políticas públicas para o setor naval no Brasil e no mundo

Natureza	Exemplos de políticas bem-sucedidas no mundo	Temos no Brasil?
Criar demanda para estaleiros nacionais	Cabotagem por empresas nacionais (EUA, Coréia, Japão)	Sim
	Navios militares construídos em estaleiros nacionais (Inglaterra, EUA, China, Japão)	Sim
	Encomendas de Cias estatais de navegação direcionadas a estaleiros nacionais (Cingapura, China)	Sim ²⁰⁸
Incentivos fiscais	Parte da importação de carga subsidiada pelo governo transportada por navios de bandeira nacional (Coréia)	Não
	Diminuição de impostos relativos à importação de insumos, equipamentos e sistemas não produzidos no país (Coréia, Vietnam)	Sim
Financiamentos à CN	Isenção fiscal à exportação de navios (Coréia, Vietnam, China, Portugal)	Sim
	Na aquisição de embarcações para armadores nacionais (Japão, EUA, Noruega, Alemanha) e internacionais em estaleiros nacionais (China, Noruega, Alemanha)	Sim
Garantias à CN	Na construção e modernização de estaleiros (Japão, Coréia, EUA)	Sim
Formação de mão de obra	O governo assegura o financiamento e contribui com parte da garantia ao empréstimo (Japão, EUA)	Sim
	Criação de centros de formação de pessoal realocando mão de obra experiente (Japão)	Sim
	Importação de doutores e mestres, transferência de conhecimento por intercâmbio de profissionais (Japão, Coréia)	Pouco
Esforço para criação de fornecedores	Presença de Conselho Setorial que monitora a oferta de mão-de-obra e promoção de cursos para atender aos picos de demanda (Coréia)	Não
	Substituição de importações via engenharia reversa e suporte à criação de tecnologia nacional (Coréia)	
Estrutura de P&D exclusiva à indústria naval	Formação de <i>clusters</i> de fornecedores ao redor dos estaleiros (Coréia, Noruega, Japão)	Não
	Criação de plataformas de desenvolvimento tecnológico com agenda de pesquisa de longo prazo e envolvendo múltiplos agentes públicos e privados (UE, Coréia)	Sim
Desenvolvimento da competência em projetos	Criação de centros tecnológicos voltados à indústria (Coréia, Japão, Noruega e China)	Pouco
	EAM (Noruega), <i>Offshore</i> (Coréia e Cingapura), Cruzeiros (Europa), LPG/LNG (Coréia)	Pouco

²⁰⁸ Companhias originalmente estatais. Petrobras, por influência direta do Governo, e a Vale, por influência política, foram compelidas a realizar aquisições junto a estaleiros no Brasil.

A grande diferença, na opinião dos autores associa-se ao nível de comprometimento da mão de obra com os objetivos globais da empresa em que trabalham ao forte estímulo a treinamento *on the job*, e à organização do trabalho voltado à melhoria contínua.

Além da discussão de natureza econômica sobre a continuidade da indústria, a permanência e sucesso da OSX no longo prazo deve considerar quatro fatores positivos:

- Sinergia com outros negócios do Grupo EBX: OGX e empresas do Complexo LLX-Açu (siderúrgicas, fornecedores de equipamentos *offshore*, indústria metal-mecânica);
- *Timing* de entrada no setor adequado: em um cenário de demanda insuficiente para os estaleiros nacionais, antigas unidades e estaleiros que surgirão tardiamente estarão em desvantagem, por apresentarem tecnologia ultrapassada ou baixo avanço na curva de aprendizado, respectivamente;
- Potencial elevado de captura de demanda da OGX, que garantiria uma carteira de encomenda cheia no curto e médio prazo;
- Respaldo de parceiro internacional com tradição (Hyundai), que induz benefícios no percurso da curva de aprendizado e com estrutura global de marketing para atrair demanda para construção no Brasil²⁰⁹.

Não se pode afirmar *a priori* que a construção naval brasileira se tornará pujante no longo prazo. Pode-se apenas levantar evidências de que a trajetória esperada para o setor cria condições atraentes para o ingresso da OSX, como se revela na discussão apresentada neste item. Assim, se o cenário é oportuno no curto-prazo, também existem sinais de que no longo prazo ele continuará favorável.

²⁰⁹ Como no EAS, a Samsung anunciou a possibilidade de trazer encomendas (“Samsung quer 20 navios por ano” – Jornal do Comércio PE que demonstra a intenção da Samsung, agora acionário do EAS em trazer navios de sua carteira para produção no Brasil).

10 Análise de riscos

O desempenho de um estaleiro, como de qualquer outro negócio, depende em grande medida de sua capacidade de identificar, mensurar e gerenciar os riscos aos quais está submetido.

Particularmente para um estaleiro focado em obras para o setor de petróleo, a dificuldade na previsão dos *drivers* de demanda implica em riscos maiores que em outras atividades. O mercado de transporte oceânico de petróleo (1980-94), como um exemplo da cadeia de valor, observou um retorno semelhante ao das letras do tesouro norte-americano (1926-85), mas com um desvio padrão dez vezes maior, como mostra a Tabela 46 (Stopford, 1997, p. 71).

Tabela 46: Risco e retorno para ativos selecionados

Portfólio	Período	ROI médio [%/ano]	Desvio padrão [%/ano]
Letras do tesouro (EUA)	1926-85	4%	3%
Empréstimos de LP governo (EUA)	1926-85	4%	8%
Empréstimos de corporações (EUA)	1926-85	5%	8%
Bolsa de valores (EUA)	1971-90	11%	17%
Transporte oceânico de petróleo	1980-94	5%	30%

Esta volatilidade está associada aos ciclos de alta e baixa da economia mundial e possui desdobramentos amplificados na construção naval, tornando-a mais volátil. Muitos países criam, em contraposição, uma série de incentivos para o desenvolvimento de seus parques de construção naval e sua manutenção em tempos de crises: aportes financeiros, financiamentos em condições especiais, encomendas da marinha de guerra e até aportes de capital.

Pelo lado institucional, o Brasil figura entre os países que mais oferecem incentivos à construção naval, tanto em número de dispositivos quanto em valores. **A continuidade destes incentivos, na esfera legal e política, é um fator chave na avaliação dos riscos do negócio.** O governo também interfere nos riscos do empreendimento ao estabelecer as diretrizes de políticas diversas como industrial, monetária e cambial.

Além dos riscos associados às incertezas de demanda e à continuidade dos incentivos e políticas existentes, há os riscos físicos associados ao projeto e à construção do estaleiro e das plataformas, sondas, *topsides* e navios.

Os riscos foram identificados e estruturados em três macro classes e oito sub-classes para posterior análise, como mostra a figura abaixo²¹⁰.

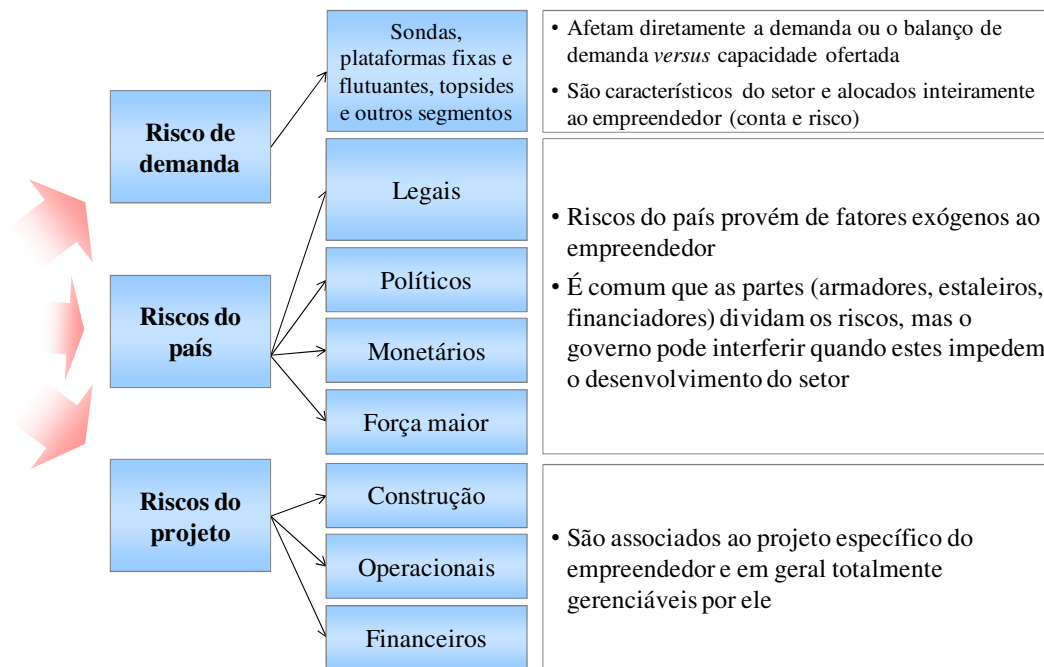


Figura 43: Classificação dos riscos avaliados

A seguir serão identificados, itemizados e avaliados cada um dos riscos do negócio da OSX. Cada um deles será caracterizado quanto ao segmento (*offshore* e outros segmentos), a probabilidade de ocorrência (extremamente improvável, improvável, remoto, ocasional e freqüente) e a severidade (insignificante, menor, maior, perigoso e catastrófico).

A depender da qualificação do risco, ele pode ser simplesmente aceito, exigir ações mitigatórias ou inviabilizar o negócio. Onde necessário, formas de mitigação já adotadas ou em curso de adoção pela OSX serão descritas.

²¹⁰ Estrutura adaptada do Banco Mundial (2007).

10.1 Identificação dos riscos

10.1.1 Riscos de demanda

Os riscos de demanda estão associados às causas de eventuais e inesperadas reduções no número de encomendas projetada. Vários podem ser os motivos e o grau de significância de cada um, dependendo do setor de construção em foco e de sua contribuição para o desempenho do negócio. Assim foram avaliados separadamente os riscos associados ao segmento da OSX – *offshore* – e os associados a outros segmentos que podem eventualmente ser atendidos pelo estaleiro e que compõem o quadro completo do setor de construção naval.

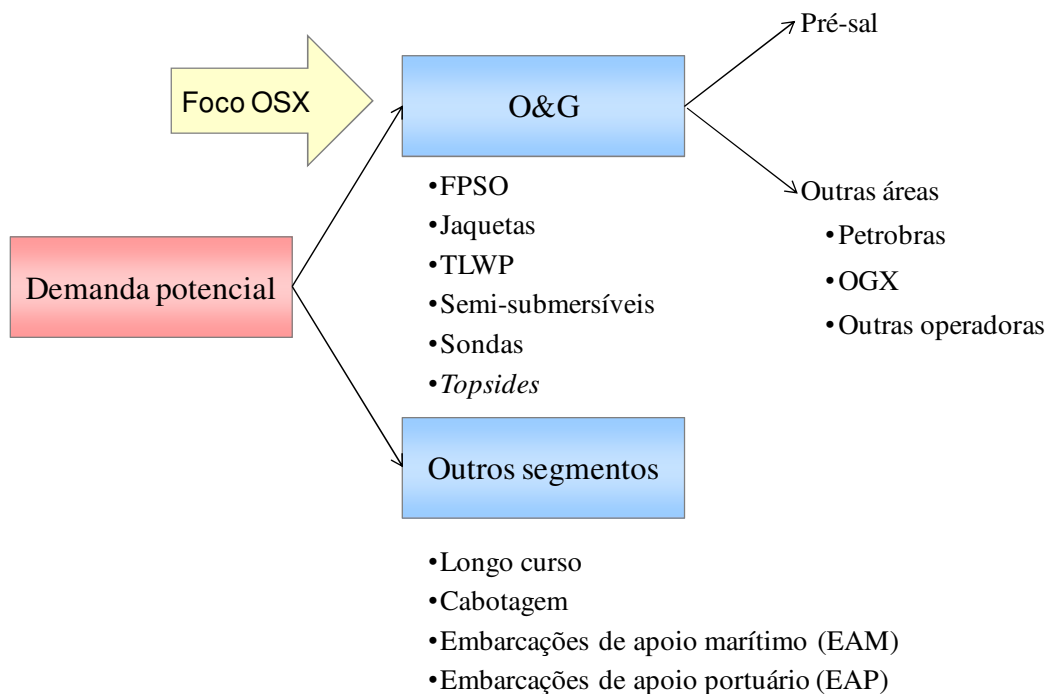


Figura 44: Demandas potenciais avaliadas

Os riscos de demanda são integralmente alocados ao empreendedor, que deve mitigá-los. Pragmaticamente, **os riscos de demanda foram incorporados no estabelecimento dos cenários (conservador e otimista)** na definição da demanda potencial à OSX.

Foram identificados quatro tipos de risco de demanda, como mostra a figura abaixo.

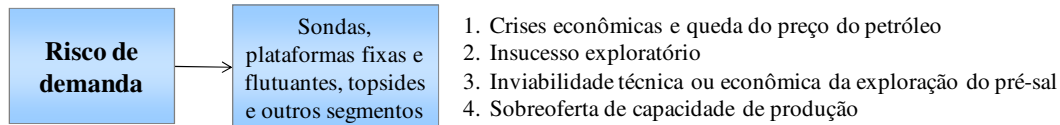


Figura 45: Riscos de demanda avaliados

1. Crises econômicas e queda do preço do petróleo: todos os setores industriais e a economia como um todo avançam em ciclos. Crises, sobretudo as de amplitude mundial, afetam de forma significativa o comércio internacional, os fretes e, por conseguinte, a demanda por equipamentos de transporte marítimo. Em tempos de crise os fretes cobrados ficam próximos dos custos operacionais, preços de navios usados se aproximam do preço do sucateamento, há poucas encomendas, muitas demolições, dificuldade de se obter financiamento e pessimismo generalizado.

Difícilmente estes riscos são previsíveis quanto à duração e intensidade dos “picos” e “vales”. Assim, ainda que o empreendedor os tenha incorporado nas análises do negócio existe um risco de demanda associado à probabilidade e severidade de “vales” extremos, que ameaça a perenidade do negócio²¹¹.

No que tange ao foco da OSX, crises prolongadas afetam a demanda por combustíveis e, por conseguinte, por O&G. Os preços caem, fazendo com que as petrolíferas reduzam o ritmo da produção e posterguem novos projetos. O Gráfico 19 compara a evolução do preço do petróleo e o número de sondas de perfuração e completação entregues. Fica evidente que um ciclo altista do preço do barril e sucedido, com intervalo de alguns anos, por aumento no número de sondas entregues.

²¹¹ Stopford (1997, p.47) identificou 12 grandes ciclos no transporte de carga seca entre 1869 e 1994 (embora reconheça que a definição de um ciclo é subjetiva), excluindo as guerras. A duração média entre “picos” foi de 8,2 anos no período.

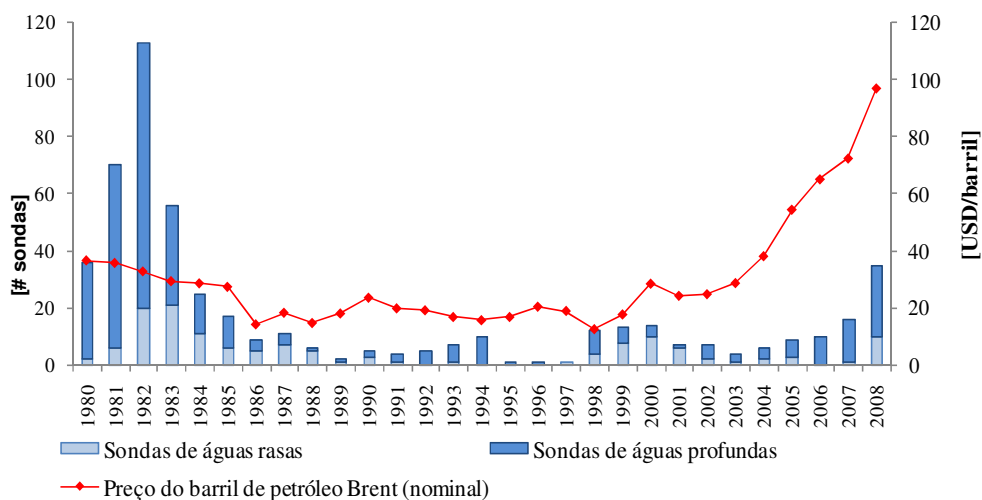


Gráfico 19: Variação anual de fretes e do preço de petróleo (Fonte: Colton Company; BP Statistical Review)

Áreas de exploração em águas profundas, em especial as localizadas sob a camada de sal, são mais susceptíveis a estes riscos dado seu maior custo de produção – em épocas de crise é natural que reservas “mais baratas” sejam priorizadas.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Ocasional ²¹²	Maior
Outros segmentos	Ocasional ²¹²	Maior

- 2. Insucesso exploratório:** na exploração *offshore* só se sabe efetivamente se um determinado projeto atenderá ao esperado em termos de tamanho da reserva, curva de produção e grau API²¹³ quando se começa a extração. Atividades preditivas como as pesquisas sísmicas têm sucessivamente incorporado avanços

²¹² Considera-se ocasional, pois se espera que o ciclo de valorização das *commodities* e principalmente de petróleo continue, já que a escassez é inexorável. Dessa forma a amplitude e duração dos ciclos devem ser minimizadas no futuro com relação ao passado.

²¹³ Escala hidrométrica idealizada pelo American Petroleum Institute (API), juntamente com a National Bureau of Standards, utilizada para medir a densidade relativa de líquidos. Quanto mais denso, pior a qualidade do petróleo dada a maior dificuldade de refinar.

tecnológicos, porém o avanço a profundidades maiores como o pré-sal torna a tarefa mais complicada.

As implicações para o sucesso ou insucesso exploratório da demanda potencial por sondas, plataformas fixas, flutuantes, *topsides*, EAMs e petroleiros foram consideradas na elaboração dos cenários de demanda, porém taxas excepcionalmente baixas de sucesso podem ocorrer – são riscos naturais da exploração *offshore*. A Petrobras, por exemplo, possui taxa de sucesso perfuratório no pré-sal de 87%²¹⁴.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Improvável ²¹⁵	Maior
Outros segmentos (EAM e petroleiros)	Improvável ²¹⁵	Insignificante

- 3. Inviabilidade técnica ou econômica da exploração do pré-sal:** ainda pairam dúvidas sobre a capacidade das tecnologias atuais de explorar O&G abaixo da camada de sal a custos razoáveis.

Um dos pontos cruciais é a estabilização dos poços já que a camada do sal, com cerca de 2 km de profundidade, é bastante porosa. É preciso uma tecnologia que impeça os poços de desmoronar nestas condições.

O fato de alguns poços de teste já terem sido perfurados (Parque das Baleias, Tupi, Iara, Guará, etc.) e um poço piloto no campo de Tupi já estar em produção sugere, porém, que este desafio tecnológico será suplantado e a exploração terá viabilidade.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i> (associado ao pré-sal)	Improvável	Perigoso
Outros segmentos (EAM e petroleiros, associados ao pré-sal)	Improvável	Menor

²¹⁴ Fonte: Petrobras

²¹⁵ A probabilidade ou frequência é ocasional apenas em parte dos campos, mas improvável na média. Além disso, as premissas de demanda já incorporam a taxa de sucesso nos cenários otimistas e conservador.

4. Sobre-oferta de capacidade de produção: a descoberta do petróleo no pré-sal com dezenas de bilhões de barris de reserva foi o estopim para que inúmeros projetos de expansão e construção de estaleiros fossem anunciados. Se as boas perspectivas de produção no pós-sal e os diversos incentivos fiscais e tributários existentes no Brasil já configuravam um cenário passível de novos investimentos, com o pré-sal o número cresceu muito.

Estes empreendimentos potenciais foram caracterizados e avaliados quanto a probabilidade de serem de fato implantados. Os cenários de oferta de capacidade incorporaram o resultado destas análises, porém existe a possibilidade da capacidade adicionada ser superior a considerada, podendo ocasionar uma menor captura de demanda potencial. Para o segmento focado pela OSX, cabe ressaltar, existe uma barreira de entrada importante que é o *know-how* para a construção de plataformas, assegurada pela parceria com um grande construtor mundial.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Remoto	Menor
Outros segmentos	Ocasional	Menor

10.1.2 *Riscos do país*

Os riscos do país são aqueles que não podem ser evitados pelo empreendedor. Foram avaliados 14 riscos em quatro sub-classes:

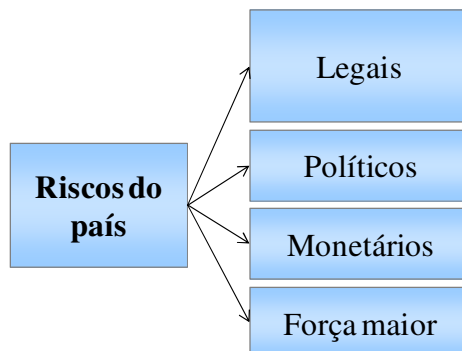


Figura 46: Sub-classes de riscos do país

Os **riscos legais** estão associados a possíveis alterações em leis, decretos, instruções normativas, etc. que regem os incentivos hoje praticados na construção naval brasileira²¹⁶. Existem basicamente cinco tipos de incentivo, cada um associado a um risco:

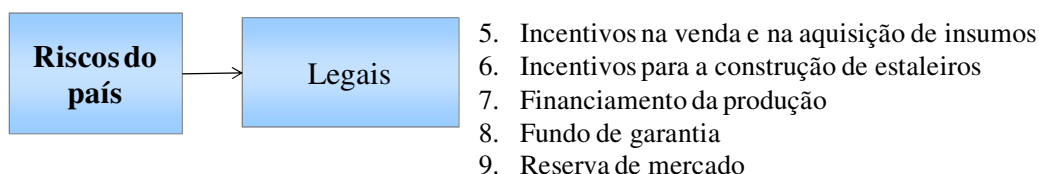


Figura 47: Riscos legais avaliados

5. Incentivos na venda e na aquisição de insumos: a construção naval no Brasil foi equiparada à exportação para efeitos fiscais e tributários. Desta forma, goza entre outros de isenção de todos os impostos na venda, inclusive de ICMS, acordado por todos os estados²¹⁷.

Outra importante decorrência é a isenção ou suspensão²¹⁸ de tributos na aquisição de insumos da produção de navios importados no regime *drawback* (tipo “embarcação”)²¹⁹, e nacionais no *drawback-verde-amarelo*²²⁰.

Estes benefícios também são aplicados na construção de plataformas e equipamentos de exploração e produção *offshore* por meio do REPETRO²²¹. Ao permitir a exportação *ficta*²²² do bem produzido, a atividade passa também a gozar dos benefícios de uma exportadora, como a isenção de impostos federais e ICMS na venda, e o *drawback*.

²¹⁶ Estas regras estão consolidadas na estrutura normativa brasileira. Sua alteração não depende apenas de uma vontade do poder executivo, mas de aprovação do legislativo e de articulações políticas.

²¹⁷ Convênio CONFAZ 30 de 1977.

²¹⁸ Até a comprovação total da exportação.

²¹⁹ Lei 8.402 de 1992, Art.1º, §2º; Portaria SECEX 14 de 2008. Isenta/suspende a cobrança de II, IPI, PIS, COFINS, Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) e ICMS.

²²⁰ Portaria RFB/SECEX 1.460 de 2008. Foi criado para eliminar vantagens tributárias dadas pelo *drawback* a insumos importados frente ao nacional. Isenta/suspende a cobrança de IPI, PIS, COFINS e ICMS. Existe ainda a garantia de créditos de IPI pela Lei 9.493 de 1997, artigo 10º, regulamentada pelo Decreto 6.704 de 2008, para embarcações no REB.

²²¹ Decreto 6.769 de 2009, Cap. XI, IN/SRF 04 de 2001.

²²² Venda de um bem para uma empresa estrangeira onde o produto permanece no país.

Um dos problemas do funcionamento destes modelos é o grau de adesão dos estados à isenção/suspensão do ICMS. Na prática, alguns não tornaram o mecanismo efetivamente operacional, não reconhecem determinados insumos como componentes navais, ou cobram o DIFAL²²³ para componentes de outros estados, gerando sobrecustos.

Particularmente no setor *offshore* houve certo avanço com a permissão acordada entre estados de redução do ICMS para insumos²²⁴.

Assim, existe uma probabilidade muito pequena de alteração nestas normas. As potenciais alterações viriam provavelmente a beneficiar mais os estaleiros e o setor *offshore*. Em relação ao Estado de Santa Catarina, há indícios de que se cobra o DIFAL em muitos casos e existem, neste campo, possibilidades de avanços em favor do empreendedor²²⁵.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Extremamente Improvável	Perigoso
Outros segmentos	Extremamente Improvável	Maior

6. Incentivos para a construção de estaleiros: outra gama de incentivos legalmente estabelecidos são aqueles à aquisição de ativos imobilizados para o estaleiro. O primeiro é o RECAP²²⁶, que isenta estaleiros que construirão embarcações no REB de PIS/COFINS na aquisição de ativo imobilizado nacional ou estrangeiro. Já o Decreto 6.704²²⁷ de 2008 suspende os mesmos investimentos de IPI²²⁸.

Estes benefícios não se aplicam a estaleiros puramente dedicados à construção de plataformas, sondas e *topsides*, itens que não são inscritos no REB (exceto no caso de FPSOs convertidas a partir de petroleiros, bem como seus módulos).

²²³ Diferença de alíquota. Na “importação” entre estados, cobra-se 12% de ICMS na origem e o DIFAL no destino, que correspondente ao ICMS no destino menos 12%.

²²⁴ Convênio CONFAZ 130 de 2007.

²²⁵ Fonte: Estaleiro Detroit.

²²⁶ Lei 11.196 de 2006; Decreto 5.649 de 2005.

²²⁷ Regulamenta a Lei 9.493 de 1997, artigo 10º.

²²⁸ Há ainda o ex-tarifário. Trata-se da redução de II para ativo fixo sem similar nacional: de até 15% para 2% (Res. CAMEX 35 de 2006; Portaria MDIC/GM 20 de 2007).

Outro incentivo é o financiamento em condições favoráveis com uso do Fundo da Marinha Mercante (FMM) para a construção e modernização de estaleiros, sem restrições quanto a sua vocação²²⁹. Financiamento com participação máxima de até 90%, no qual BNDES concede juros de TJLP mais remuneração do agente financeiro (BNDES) de 3% a 5%, carência de até 2 anos e amortização em até 10 anos (expansão e modernização) ou 20 anos (novas instalações).

A revogação destas regras para por fim à renúncia fiscal exigiria alterações na Lei 10.893 de 2004 legais e enfrentaria severa resistência política.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Extremamente Improvável	Menor
Outros segmentos (principalmente)	Extremamente Improvável	Maior

- 7. Financiamento da produção:** outro incentivo analisado é aquele destinado a facilitar o financiamento com condições especiais do FMM, tendo como agente o BNDES ou o BB, principalmente:

Tabela 47: Condições de financiamento à construção naval pelo BNDES

Financiamento à construção	Ao armador	Ao estaleiro
Participação máxima	Até 90%	Até 90%
Juros + Remuneração do agente	TJLP ²³⁰ + 3% a 5%	TJLP + 3% a 5%
Carência	Até 4 anos	-
Amortização	Até 20 anos	Pouco após a entrega

Só usufruem desse financiamento embarcações no REB, onde plataformas não se enquadram em geral.

O uso do FMM é o principal instrumento de exercício da proteção de mercado. O Fundo financia a construção e reparo naval com recursos da arrecadação do AFRMM, que beneficia tanto a empresa brasileira de navegação (em

²²⁹ Lei 10.893 de 2004 e <http://www.bndes.gov.br/programas/outros/naval.asp>.

²³⁰ Taxa de juros de longo-prazo.

comparação às estrangeiras) quanto a indústria de construção naval²³¹ – isto é, qualquer tentativa de invalidação deste mecanismo enfrentaria sérias resistências de ambas as classes. Ele não corre, portanto, o risco de acabar – apenas o de se tornar escasso face às diversas demandas (o que será avaliado adiante).

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
Outros segmentos	Extremamente Improvável	Perigoso

8. Fundo de garantia: Outro mecanismo disponível para o setor é o recém-criado Fundo de Garantia da Construção Naval (FGCN), que cobre parte do risco de crédito do financiador²³². Desta forma, torna-se mais fácil a empresa brasileira de navegação obter empréstimos para encomendar navios (cabotagem, apoio portuário e marítimo e longo curso) a estaleiros brasileiros. A MP 462 de 2009 incluiu as “embarcações especializadas, navios ou plataformas semi-submersíveis, destinada à exploração e produção de petróleo e gás natural” entre as beneficiárias.

Na mesma MP a União foi autorizada a participar com até R\$ 5 bilhões do orçamento neste Fundo. Pode ser usado em financiamentos de até 90% da construção, com até 50% de cobertura.

O Fundo de Garantia fez-se necessário em um momento de reaquecimento da indústria em estaleiros antigos, obsoletos e desprovidos de garantias

²³¹ Lei 10.893 de 2004. O AFRMM incide sobre o (A) frete nas navegações de longo curso (25,00%), (B) cabotagem (10,00%) e (C) fluvial, no transporte de granéis líquidos, nas regiões Norte e Nordeste (40,00%). As parcelas têm as seguintes destinações:

Totalmente ao FMM, caso a bandeira seja estrangeira. Caso contrário (embarcação no REB), divide-se entre o FMM (83,00%), à própria empresa em conta vinculada (8,00%) e a uma conta especial (9,00%);

Totalmente à própria empresa, em conta vinculada; e

Totalmente à própria empresa, em conta vinculada.

O sistema beneficia as empresas brasileiras de navegação, em relação às estrangeiras, pois parte do AFRMM que pagam lhes reverte, para ser gasto em estaleiros brasileiros (uso da conta vinculada e rateio da conta especial), o que não acontece com as empresas estrangeiras. Além disso, até 2011, para cada R\$ 1,00 gerado de AFRMM nas parcelas (B) e (C) o FMM deposita R\$ 0,75 na conta vinculada da empresa.

Os recursos da conta vinculada devem ser gastos em pagamento de prestações ao FMM ou em estaleiros brasileiros para construção, reparo, etc., incentivando diretamente o setor de construção.

²³² Lei 11.768 de 2008, atualizada pela Medida Provisória (MP) 462 de 2009. Risco de crédito é aquele incorrido pelo financiador de não pagamento devido a atrasos ou não entrega da embarcação por parte do estaleiro.

patrimoniais para lastrear os financiamentos necessários. Com o desenvolvimento da indústria e melhora da saúde financeira de estaleiros, ele deixará de ser necessário gradativamente.

O governo não tem encontrado dificuldades para executar suas políticas na área naval, de forma que a MP 462 de 2009 foi aceita pelo Congresso, ratificando o potencial aporte da União e o uso deste benefício na indústria de exploração e produção *offshore*.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Improvável	Menor
Outros segmentos	Improvável	Menor

9. Reserva de mercado: a navegação de cabotagem e de apoio portuário e marítimo é reservada às empresas brasileiras de navegação e à bandeira brasileira²³³. Para ter uma embarcação registrada no Brasil, em especial no Registro Especial Brasileiro (REB) as opções são²³⁴:

- a. Importar o casco, pagando cerca de 50% de impostos²³⁵;
- b. Afretar do exterior, desde que:
 - i. Não tenha similar disponível no Brasil²³⁶;
 - ii. Haja justificado interesse público;
 - iii. Durante construção de embarcação similar no Brasil, limitado pelo porte desta²³⁷;
 - iv. A casco-nu (com suspensão da bandeira), com restrições²³⁸

O item iv independe de autorização da ANTAQ²³⁹;

²³³ Lei 9.432 de 1997 e resoluções da ANTAQ.

²³⁴ Modalidade de bandeira brasileira instituída pela Lei 9.432 de 1997 (artigo 11º) que dá ao armador incentivos como o direito a contar com financiamento oficial com taxa de juros semelhante à exportação.

²³⁵ Impostos e alíquotas: II de 14,00% (TEC); IPI de 10,00% (TIPI, exceto rebocadores, plataformas, etc., aos quais incide uma alíquota de 5,00%); PIS-Imp./COFINS-Imp. de 7,60%; ICMS de 18,00% (Estado de São Paulo, Lei 12.294 de 2006). A incidência total excede a soma comum devido à composição da base de cálculo.

²³⁶ Afretamento por viagem ou tempo, exceto no apoio portuário onde o afretamento a casco-nu é também permitido.

²³⁷ Por um máximo período de 36 meses.

²³⁸ O limite equivale a duas vezes a tonelada de porte bruto (TPB) similar total em construção no Brasil somada à metade do TPB total da frota da empresa de bandeira brasileira, ressalvado o direito de afretar ao menos uma embarcação de porte equivalente.

c. Construir no Brasil.

Na prática, a reserva de mercado para empresas brasileiras de navegação reverte-se em reserva de mercado para estaleiros brasileiros, já que a expansão do limite de afretamento depende de construções no Brasil e a importação é muito desfavorecida.

Existem pressões para criar caminhos alternativos para o desenvolvimento da cabotagem:

“O mais adequado, para aumentar a oferta de navios, seria flexibilizar o afretamento de navios a casco-nu” (Cláudio Décourt, ex-presidente do Syndarma, Maio de 2007²⁴⁰);

“A importação de navios usados surge como a melhor solução para permitir renovação da frota da cabotagem” (Glória Palhares, gerente de afretamentos da ANTAQ, Setembro de 2007²⁴¹)

Tais ações requerem mudanças na Lei 9.432 de 1997 e resoluções da ANTAQ, e diminuiriam em grande monta a demanda naval no Brasil nesse segmento específico. Pesa em favor dos estaleiros o fato de que já houve momentos em que estas pressões foram muito mais fortes e não produziram efeitos. Fundamentalmente o aumento da oferta e da produtividade dos estaleiros brasileiros, além da remoção de problemas de financiamento e garantia, tem efeito avassalador sobre posições nesse sentido e esse é o cenário que vai se configurando com a ampliação da oferta em curso.

Na navegação de longo curso não existe reserva de mercado, e na operação de plataformas a “reserva de mercado” se traduz na exigência de conteúdo local explícito nos contratos de concessão de áreas à prospecção e merecerá análise específica adiante.

²³⁹ Agência Nacional de Transportes Aquaviários.

²⁴⁰ Portos e Navios, Maio de 2007:

http://www.portosenavios.com.br/?r&150208&link1&&m=1&sec_atual=43&cod=17458.

²⁴¹ Monitor Mercantil, Setembro de 2007:

http://www.portosenavios.com.br/?r&150208&link1&&m=1&sec_atual=43&cod=19725

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
Outros segmentos	Extremamente Improvável	Catastrófico

A segunda sub-classe de riscos do país é a dos **riscos políticos**. Estes se diferenciam dos legais por não estarem diretamente associados a mudanças em leis existentes, mas apenas às diretrizes do poder executivo. Foram três os avaliados.

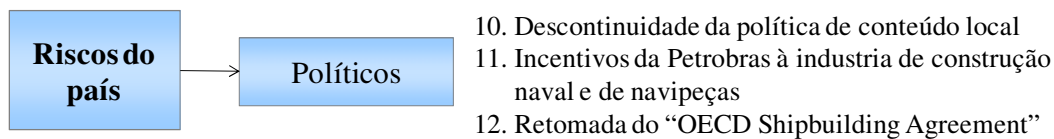


Figura 48: Riscos políticos avaliados

10. Descontinuidade da política de conteúdo local: A política de conteúdo local induz os concessionários de blocos de exploração *offshore* a contratarem bens e serviços no Brasil nas fases de exploração e produção (etapa de desenvolvimento)²⁴². Na prática, é a medida mais importante para a indução da construção de unidades no Brasil.

Ao requerer um alto conteúdo local na construção de sondas ou plataformas, na prática cria-se uma reserva de mercado para os estaleiros brasileiros bem como a toda a cadeia de navipeças. Sem as exigências de conteúdo local os estaleiros brasileiros estariam expostos à concorrência internacional e, nas condições de competitividade de hoje, perderiam enorme demanda para potências como Cingapura e Coréia do Sul. Como as regras restritivas de bandeira brasileira não se aplicam às plataformas de petróleo, sem as restrições de conteúdo local continuaria a prática da Petrobras que afreta suas plataformas de uma subsidiária no exterior.

O conteúdo local ofertado pela licitante é um dos critérios de julgamento para escolha do concessionário, junto ao bônus e ao programa de exploração mínimo.

²⁴² A partir da quinta rodada, passou-se a se exigir um conteúdo local mínimo exigido para uma série de atividades (por exemplo, o casco atualmente deve ter 80% de conteúdo local). Tanto estes como um índice global devem ser respeitados.

A importância da oferta de percentuais de conteúdo local tem aumentado na ponderação dos três critérios. Nas rodadas 7 a 10 os pesos foram reduzidos em relação às duas anteriores, porém o conteúdo mínimo exigido aumentou – como mostra o Gráfico 20. Este tem efetivamente aumentado ao longo dos anos dando mostras que a cadeia de suprimentos nacional tem respondido aos estímulos (Gráfico 21). Dentre os programas que visam o fortalecimento da indústria local no setor de petróleo e energia, destacam-se o Prominp²⁴³ e as ações da Petrobras com seus fornecedores nacionais.

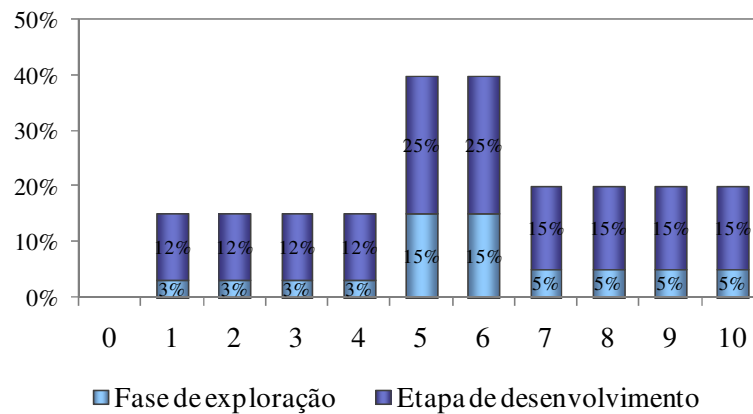


Gráfico 20: Peso dos conteúdos local na seleção do vencedor nas licitações da ANP

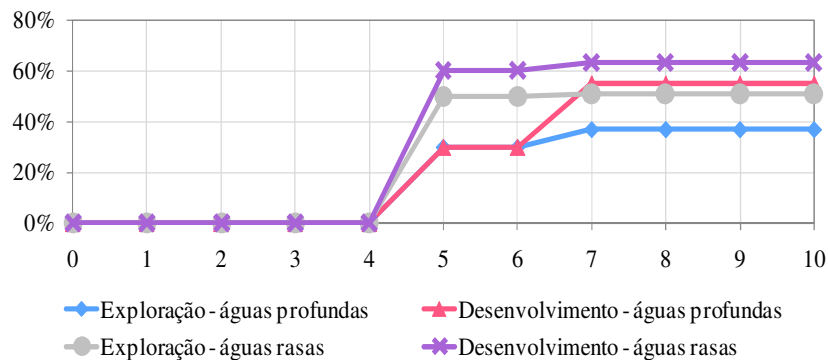


Gráfico 21: Evolução do conteúdo local mínimo exigido nas rodadas de licitações da ANP

²⁴³ Programa de Mobilização da Indústria Nacional de Petróleo e Gás Natural, coordenado pelo Ministério de Minas e Energia, foi instituído pelo Governo Federal através do Decreto nº 4.925, do dia 19 de dezembro de 2003, com o objetivo de maximizar a participação da indústria nacional de bens e serviços, em bases competitivas e sustentáveis, na implantação de projetos de petróleo e gás natural no Brasil e no exterior.

Desta forma, a política tem se mostrado de sucesso e não existem pressões internas para alterá-la, a não ser em aspectos pontuais.

Cabe também ressaltar que esta política começou no governo de Fernando Henrique Cardoso (PSDB) e foi apenas sendo aprimorada, de forma que é altamente improvável a probabilidade de que, por vontade política, seja alterada nas próximas gestões do poder executivo central.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Extremamente Improvável	Catastrófica

11. Incentivos da Petrobras à indústria de construção naval e de navieças: o

governo, principal acionista da Petrobras, tem compelido a companhia a encomendar bens e serviços no Brasil. Além do conteúdo local para plataformas, exigido nas concessões da ANP²⁴⁴, as embarcações da Transpetro constantes no Programa de Modernização e Expansão da Frota I (PROMEF I) foram licitadas no Brasil, com um índice mínimo de conteúdo local de 65%. As embarcações do PROMEF II também serão construídas no Brasil, com um conteúdo local mínimo de 70%²⁴⁵.

Houve críticas ao governo e à Petrobras por licitar as embarcações do PROMEF no Brasil apesar do sobrecusto, como pode ser observado na Tabela 48. Estas pressões tendem, todavia, a ser cada vez menores à medida que esse sobrecusto diminui com o aumento da oferta de capacidade e da produtividade do parque naval nacional.

²⁴⁴ Avaliado no item anterior.

²⁴⁵ Além destas, dezenas de EAMs serão contratadas pela Petrobras. Esta demanda, porém não sofre destes riscos já que se trata de um mercado protegido (avaliado no item correspondente).

Tabela 48: Preços contratados no PROMEF I e II e internacionais

Lote encomendado	Estaleiro	Preço contratado [US\$ M/navio]²⁴⁶	Preço int. 2008 (China/Japão e Coréia do Sul) [US\$ M/navio]²⁴⁷	Sobrecusto²⁴⁸
PROMEF I				
10 Suezmax	Atlântico Sul	120	90 / 100	33% / 20%
5 Aframax	Atlântico Sul	139 ²⁴⁹	70 / 75	98% / 85%
4 Panamax	EISA	117 ²⁵⁰	N/D	N/D
3 Gaseiros	Itajaí	Em suspenso	N/D	N/D
4 Produtos	Mauá	69	48 / 51	44% / 35%
PROMEF II				
4 Suezmax DP	Atlântico Sul	187 ²⁵¹	90 / 100	107% / 87%
3 Aframax	Atlântico Sul	159	70 / 75	127% / 112%
3 Bunker	Superpesa	15,5 ²⁵²	N/D	N/D
5 Gaseiros	Não licitado	N/D	N/D	N/D
8 Produtos Claros	Não licitado	N/D	N/D	N/D

Além das encomendas da estatal, existe um incentivo adicional à indústria de navieças local que é o desconto de 0,5% ao ano dado pelo BNDES na taxa de juros para o financiamento à construção de navios que tenham pelo menos de 60% de conteúdo nacional²⁵³. Cabe ressaltar ainda a iniciativa do BNDES e da Transpetro de desenvolver um programa de apoio aos fabricantes de navieças, visando ao aumento da competitividade no setor, aproveitando a demanda dos PROMEFs.

²⁴⁶ <http://www.transpetro.com.br>

²⁴⁷ Preços internacionais na China, Japão e Coréia do Sul (Barry-Rogliano Salles, 2009, p.13).

²⁴⁸ Não considera vantagens obtidas com o financiamento à construção no Brasil, que pode reduzir a disparidade entre os valores.

²⁴⁹ O vencedor da licitação foi o Consórcio Rio Naval, que tinha como base o Estaleiro Sermetal, com uma oferta de USD 103 milhões/navio. Após a desistência do vencedor a Petrobras assinou contratos 35% mais caros com o Atlântico Sul.

²⁵⁰ O vencedor da licitação foi o Consórcio Rio Naval com uma oferta de USD 87 milhões/navio. Após a desistência do vencedor a Petrobras assinou contratos 34% mais caros com o EISA.

²⁵¹ http://www.estaleiroatlanticosul.com.br/eas/pt/noticias/releases/detalhe_news.php?id_noticia=110. Um diferencial em relação aos navios que o EAS está construindo para o Promef I, é que os do Promef II serão de posicionamento dinâmico (com capacidade para manter suas posições nas condições de vento e mar previstas para as operações).

²⁵² http://www.valoronline.com.br/?online/petroleo_e_gas/203/5813186/superpesa-assina-contrato-para-construir-tres-navios-para-a-transpetro

²⁵³ <http://www.bndes.gov.br/programas/outros/naval.asp>.

Estas ações não estão amparadas por obrigatoriedades legais, apenas no anseio político de desenvolver a indústria de construção naval e navieças. Como já comentado, esta prática da Petrobras deve prevalecer nos próximos governos, qualquer que seja a corrente política vencedora. Além disso, o discurso nacional sobre o modelo de exploração do pré-sal mostra que esse será um importante agente motivador ao desenvolvimento da indústria de insumos e tecnologia de exploração.

A descontinuidade desta política poderia afetar o mercado da OSX diretamente, reduzindo potenciais encomendas da Petrobras no Brasil, e indiretamente, já que desmobilizaria investimentos na indústria nacional de navieças, o que encareceria o custo total de produção.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Extremamente Improvável	Insignificante
Outros segmentos (principalmente)	Extremamente Improvável	Perigoso

12. Retomada do OCDE *Shipbuilding Agreement*: Trata-se de um acordo internacional promovido pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) que visa eliminar quaisquer práticas ou medidas que distorçam a competitividade em condições normais na indústria de construção e reparo naval.

O primeiro documento oficial foi firmado em 1994 (OCDE, 1994) e a última reunião foi em 2002²⁵⁴. Após esta medida não houve mobilizações concretas e em 2005 foi declarada uma pausa para os países repensarem o acordo.

Caso este assunto volte à pauta internacional, o Brasil poderá ser prejudicado se suas novas ações de incentivo forem encaradas como inválidas neste foro. A não adequação às decisões acarretaria em sério desgaste na política internacional e, eventualmente, sanções.

Dado que todos os países construtores navais dependem de políticas ativas de incentivo é altamente improvável que haja uma radicalização na proibição de

²⁵⁴ <http://www.oecd.org/>

tais medidas. Para o segmento *offshore* o impacto seria provavelmente menor, dado que muitas das construções podem não se encaixar no escopo do acordo.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Extremamente Improvável	Menor
Outros segmentos (principalmente)	Extremamente Improvável	Perigoso

Em cada país também existem **riscos monetários**, associados às políticas econômicas adotadas²⁵⁵. Foram avaliados três tipos:

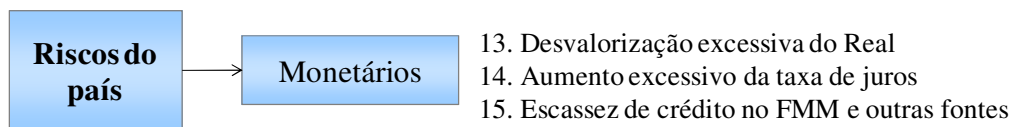


Figura 49: Riscos monetários avaliados

13. Desvalorização excessiva do Real: O Brasil pratica um regime de câmbio flutuante, portanto susceptível à desvalorização cambial. De fato, em cenários de crise internacional ao longo das últimas décadas o aumento do risco-país afugentou investidores e desvalorizou a moeda local em relação ao Dólar Norte-Americano. O Gráfico 22 mostra a evolução da taxa de câmbio desde o início do Plano Real, incluindo as variações decorrentes da eleição do Lula e crises externas.

²⁵⁵ Foram separados dos demais riscos políticos por estarem associados à parte econômica da condução de um país.

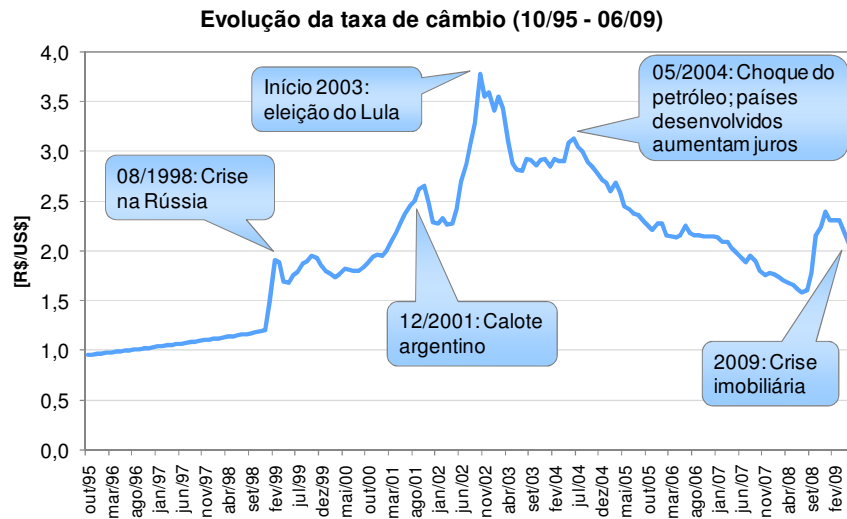


Gráfico 22: Evolução da taxa de câmbio desde 1995 (R\$/US\$)

Num setor fortemente dependente de compras externas e com receitas em Real, a excessiva desvalorização da moeda é extremamente danosa.

Atualmente, com o aumento do índice de conteúdo local nas encomendas de plataformas, sondas e petroleiros pela Transpetro este risco foi reduzido. Outros segmentos, como o de EAMs, ainda possuem baixo patamar de conteúdo local e são desta maneira mais susceptíveis a este risco.

Cabe ressaltar que há alguns meses o Real está novamente se tornando supervalorizado frente ao Dólar Norte-Americano, dada a estabilidade da economia nacional, a redução da taxa básica de juros norte-americanos e a manutenção da taxa básica de juros brasileiros em altos patamares. Como as embarcações produzidas no Brasil não têm sido feitas para exportação o impacto desta situação é pequeno.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Frequente	Menor
Outros segmentos (EAM e outros que requeiram alto conteúdo importado)	Frequente	Menor

14. Aumento excessivo da taxa de juros: A taxa básica de juros brasileira sempre esteve em patamares relativamente elevados e com variações significativas.

Comparando com a taxa básica dos títulos do governo americano, por exemplo, tem-se uma diferença muito expressiva, como mostra o Gráfico 23²⁵⁶:

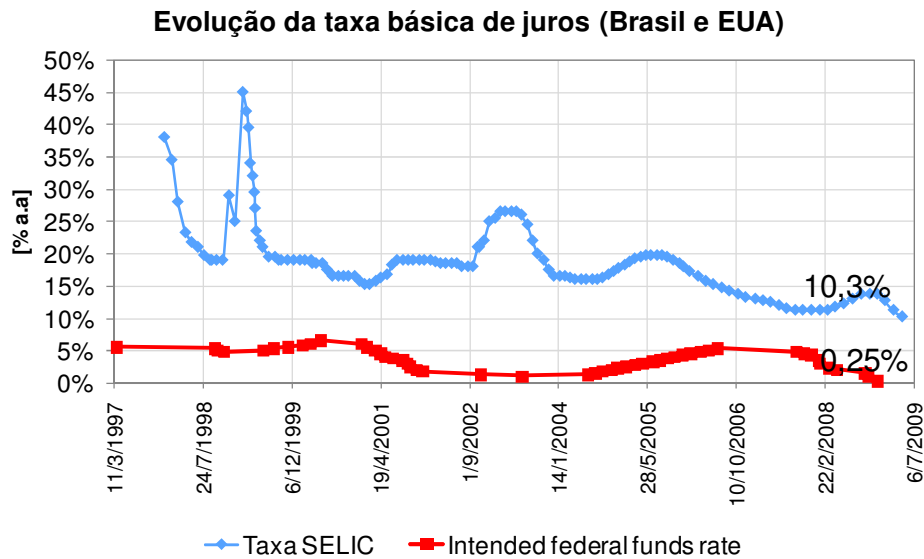


Gráfico 23: Evolução da taxa Selic (12/97 – 05/09)

Nota-se, todavia que nos últimos anos as taxas brasileiras têm assumido um ritmo decrescente. Desta forma, é improvável que haja uma nova tendência de aumento acentuado.

O efeito danoso das altas taxas de juros é a elevação do custo de capital, que inibe os investimentos. Para empresas exportadoras, existem linhas de crédito especiais com juros reduzidos– caso que se encaixa a construção de plataformas, sondas e equipamentos *offshore*. Já a construção naval pode contar com taxas de juros equivalentes a da exportação com fundos do FMM. Desta forma, o efeito de altas taxas de juros é atenuado.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Ocasional	Menor
Outros segmentos	Ocasional	Menor

²⁵⁶ <http://www.bcb.gov.br/> e <http://www.federalreserve.gov/fomc/fundsrate.htm>

15. Escassez de crédito no FMM e em outras fontes: A indústria de construção naval, assim como outros segmentos da indústria pesada, é dependente de grandes investimentos e, portanto, favorecidos num contexto de ampla oferta de crédito.

No caso, os financiamentos à construção e modernização de embarcações e de estaleiros com o FMM tem aumentado sistematicamente nos últimos anos, pressionando a disponibilidade de recursos. O resultado é a demora nas aprovações e, em última instância, a negação de muitos financiamentos.

Em 2007, o FMM já havia contratado cerca de R\$ 9 bilhões para obras consideradas prioritárias pelo seu Conselho Diretor (CDFMM) até 2010 - no fim desse período haveria em caixa apenas R\$ 400 milhões. Porém, esse valor não considerava os novos pedidos que aguardavam financiamento, desde dezembro do mesmo ano, e que somavam R\$ 3,3 bilhões. A aprovação destes consumiria todos os recursos do FMM.

Em outubro de 2008, o FMM aprovou projetos no valor de R\$ 7,8 bilhões até 2013. Parte deste valor, até R\$ 3 bilhões, será coberto por dotação extraordinária do Tesouro.

Em abril de 2009, o BNDES autorizou o financiamento de R\$ 542 milhões para a expansão do Estaleiro Atlântico Sul²⁵⁷. Em dezembro do mesmo ano, o FMM aprovou novos projetos que serão beneficiados com um financiamento extraordinário de R\$ 14,2 bilhões ao longo dos próximos quatro anos.

Assim, a política do atual governo é de não faltar recursos à indústria naval e *offshore* para as construções no país, o que limita o risco em análise. Segundo a ministra-chefe da Casa Civil, Dilma Rousseff²⁵⁸:

“O governo federal vai tornar disponível para a indústria naval, através do Fundo de Marinha Mercante, para construir plataformas e navios de apoio, R\$ 10 bilhões para financiamento. Nós estamos disponibilizando recursos e calculamos que mais da metade será para plataformas, mas

²⁵⁷ POWER: <http://www.power.inf.br/pt/?p=6876> (extraído do Jornal do Comercio/PE)

²⁵⁸ POWER: <http://www.power.inf.br/pt/?p=1827> (extraído do Valor Econômico de 08/10/2008); Portos e Navios: http://www.portosenavios.com.br/?r&150208&link1&&m=1&sec_atual=43&cod=26325

haverá também [dinheiro] para navios de cabotagem, sondas e outros. Destinar [recursos] neste momento em que há crise internacional de crédito é algo estratégico para essa indústria”

Cabe ressaltar que provavelmente a própria Dilma Roussef será candidata à sucessão presidencial, e com chances concretas de vencer. Mas caso outro candidato vença é também provável que a política não se altere: trata-se de um setor estruturante, que traz à baila desenvolvimentos em outras indústrias, e altamente empregador de mão-de-obra técnica.

Em termos de impacto, deve-se considerar que mesmo que a OSX tenha outras fontes de crédito e não sofra os impactos diretos de uma eventual escassez do FMM, indiretamente sofreria, pois a toda a indústria nacional de navepeças seria afetada, incluindo fornecedores da OSX.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Remoto	Insignificante
Outros segmentos (principalmente)	Remoto	Maior

O último tipo são os **riscos de força maior** – ligados a fenômenos naturais ou muito esporádicos. São absolutamente indiferentes a qualquer ação que um empreendedor possa tomar.

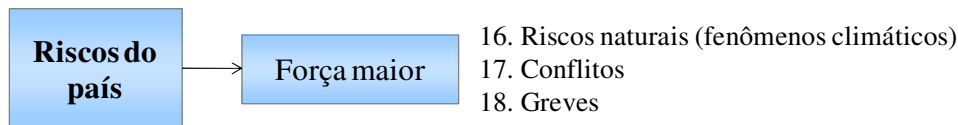


Figura 50: Riscos de força maior avaliados

16. Riscos naturais: Nenhum empreendimento está imune a riscos naturais. Os eventos climáticos que podem prejudicar estaleiros são basicamente ressacas e maremotos, além de tempestades. A invasão de águas pode eventualmente danificar estruturas e as ressacas trazer sedimentos e assorear o canal de acesso ao estaleiro.

Ainda assim o impacto deve se limitar à necessidade de refazer alguns investimentos, e existem seguros que cobrem este tipo de fenômeno.

Em 2005, a passagem do furacão Katrina nos estados norte-americanos da Louisiana e Mississippi danificou estaleiros, a ponto de o governo federal disponibilizar cerca de US\$ 775 milhões para reconstrução destes e das embarcações que estavam em edificação²⁵⁹.

No Brasil, não se tem fenômenos naturais deste porte. Na recente tragédia de Santa Catarina, quando as chuvas elevaram enormemente o nível do Rio Itajaí-Açu os estaleiros Itajaí, Navship, TWB e Detroit não foram seriamente prejudicados, apenas tiveram problemas com assoreamento nos canais de navegação – o que foi sanado após algum tempo.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Improável	Maior
Outros segmentos	Improável	Maior

17. Conflitos: A última guerra que o Brasil se envolveu foi a Segunda Guerra Mundial, há cerca de 60 anos²⁶⁰, e ainda assim sem grandes conseqüências para o parque naval brasileiro. É altamente improvável que o Brasil se envolva em novas guerras e não é certo que esse fato teria um impacto negativo para os estaleiros (que teriam, eventualmente, novas encomendas para navios militares). Conflitos internos também poderiam interferir nas atividades navais, porém nada indica que isto ocorrerá.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Extremamente Improável	Insignificante
Outros segmentos	Extremamente Improável	Insignificante

²⁵⁹Emergency supplemental appropriations act for defense, the global war on terror, and hurricane recovery, 2006. Public Law 109-234 – June 15, 2006 (http://www.fsa.usda.gov/Internet/FSA_File/109-234_2005_hurricanes.pdf).

²⁶⁰ Fora o envolvimento em alguns processos de paz (ex. Haiti).

18. Greves: Greves são particularmente comuns, já que normalmente a mão-de-obra é fortemente sindicalizada e os sindicatos são ativos. Além da disputa por melhorias em salários e benefícios, também ocorrem manifestações quando crises repercutem em demissões e quando a Petrobras cogita licitar navios ou plataformas no exterior.

Apenas nos últimos dois anos, foram registradas quatro greves ou paralisações, com mostra a Figura 51.

	Local	Duração	Exigências	Resultados
Março 2008	• Estaleiro Mauá – Niterói/RJ • Passeata e barqueata	• 1 dia	• Manutenção do contrato da P62 no Estaleiro Mauá, sem promover licitação	• Sucesso parcial • Será licitada em 2009 no Brasil, sem licitação internacional
Setembro 2008	• Estaleiro Atlântico Sul – Ipojuca/PE	• 3 dias	• Aumento salarial: média de R\$469 para R\$650 (38%) • Horas-extras • Auxílio insalubridade • Higiene	• Reivindicações salariais não atendidas (aprendizes) • 48 demissões com aviso prévio e 40% do FGTS • Funcionários saíram perdendo
Abril 2009	• Estaleiro Mauá – Niterói/RJ	• 1 dia	• Aumento e regularização no pagamento de auxílio saúde, transporte e alimentação • Lista de itens pontuais	• Reivindicações atendidas
Mai 2009	• Estaleiro Brasfels – Angra dos Reis/RJ	• 12 dias	• Reajuste de 10% • R\$ 1.526 de PLR • Benefícios adicionais de R\$ 180/mês	• Reajuste de 8% • R\$ 1200,00 de PLR • Benefícios adicionais de R\$ 160/mês • O estaleiro teve que atender parcialmente as demandas

Figura 51: Greves e paralisações nos últimos dois anos

Embora sejam comuns, as reivindicações não são em geral plenamente atendidas, gerando no máximo pequenos atrasos.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Frequente	Insignificante
Outros segmentos	Frequente	Insignificante

10.1.3 Riscos de projeto

Os riscos de projeto são aqueles que podem ser evitados pelo empreendedor por estarem associados às suas escolhas de projeto, de procedimentos, de forma de gestão, etc..

Foram avaliados seis riscos em três sub-classes:

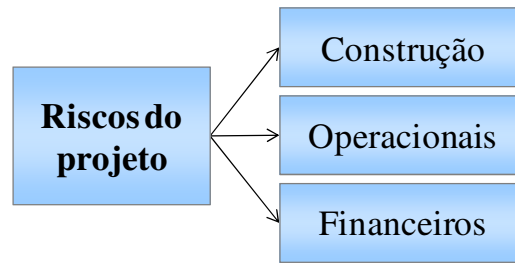


Figura 52: Sub-classes de riscos de projeto

Os **riscos de construção** estão associados a atrasos ou sobrecustos na construção do estaleiro e aquisição dos ativos:

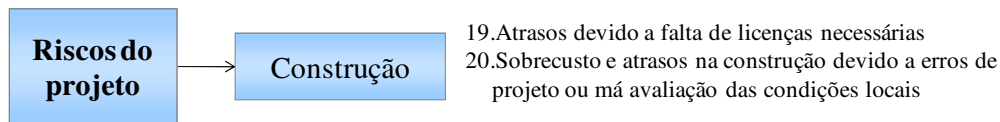


Figura 53: Riscos de construção avaliados

19. Atrasos devido à falta de licenças necessárias: O terreno no qual será instalado o estaleiro da OSX, em Santa Catarina, já está comprado e possui o licenciamento ambiental prévio, que é a etapa mais crítica. Desta maneira, a probabilidade de haver atrasos relacionados à falta de licenças é bastante reduzida. Existe ainda, todavia, uma pequena probabilidade de que as licenças de instalação e de operação não sejam concedidas, ou que a licença prévia tenha que ser refeita por entendimento do órgão responsável que o empreendimento mudou de forma significativa. São, todavia, hipóteses pouco prováveis. Também o Plano Diretor do município de Biguaçu (SC) já está adaptado para receber o estaleiro da OSX, de forma que tampouco isto será um empecilho.

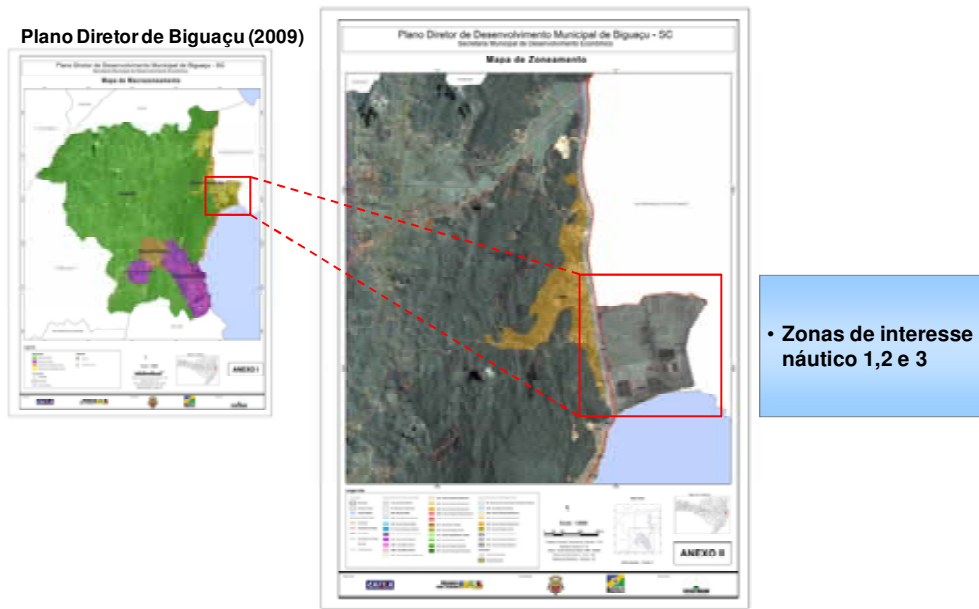


Figura 54: Plano Diretor de Biguaçu

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Extremamente Improvável	Maior
Outros segmentos	Extremamente Improvável	Maior

20. Sobrecusto e atrasos na construção devido a erros de projeto ou má avaliação das condições locais: Erros no projeto do estaleiro ou erro na avaliação das condições locais podem ocorrer em qualquer planta industrial, causando atrasos e sobrecustos não previstos.

No caso dos estaleiros navais o dimensionamento equivocado do dique, o principal ativo, pode ser comercialmente prejudicial. A mudança do perfil de navios influenciado por fatores como a expansão do Canal do Panamá deve ser considerada. Além disso, a morfologia e geologia do terreno devem ser devidamente estudadas para não comprometer as construções. Para se precaver, o empreendedor deve ter experiência ou se consultar com especialistas nas áreas envolvidas.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Extremamente Improvável	Menor
Outros segmentos	Extremamente Improvável	Menor

Dentro dos riscos de projeto, foram avaliados também os **riscos operacionais** a que está sujeito a OSX. Trata-se dos riscos de atrasos ou sobrecusto na construção de plataformas, sondas e outros produtos.

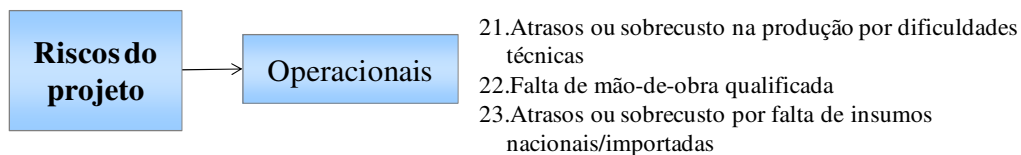


Figura 55: Riscos operacionais avaliados

21. Atrasos ou sobrecusto na produção por dificuldades técnicas: Navios e plataformas são grandes obras de engenharia, cuja construção envolve habilidades de coordenação, tecnologia, expertise técnica interdisciplinar, entre outros. Atrasos podem ocorrer, o que implica no pagamento de multas (exceto quando o atraso for atribuído a uma solicitação de projeto ou for a ele atribuído). A construção de sondas, plataformas fixas, flutuantes e *topsides* é bastante customizada e em geral mais complexa que a de navios, pois há um maior tempo de comissionamento, uma maior dependência de sistemas e de integração entre eles, grandes redes de tubulações e, além disso, uma plataforma é feita para trabalhar por mais ou menos trinta anos, diferentemente de um navio que precisa passar por constantes supervisões e reformas. Esses fatores, entre outros, implicam num risco de atraso e sobrecusto superior a de um navio padronizado. A tabela abaixo apresenta estimativas de construção de embarcações no Brasil.

Tabela 49: Estimativas para tempo médio de construção no Brasil

Tipo de Embarcação	Tempo de Construção	Fonte
Navios		
EAM	6 a 12 meses	STX
Petroleiro suezmax	3 a 6 meses	Atlântico Sul
Construções para exploração e produção de offshore		
WHP	24 meses	Mauá
FPSO	12 meses	OGX e Rio Grande
Semi- Submersível (P-56)	30 meses	BrasFELS e NUCLEP ²⁶¹
TLWP	30 meses	OGX

Com o passar do tempo os empregados dos estaleiros adquirem experiência através do ‘*learning-by-doing*’ que é o aprendizado na prática e o entendimento dos fenômenos organizacionais. Os erros cometidos diminuem com o tempo. O gráfico abaixo mostra o aprendizado dos trabalhadores de dois grandes construtores no mundo: Daewoo e Samsung (Upton e Kim, 1990)²⁶².

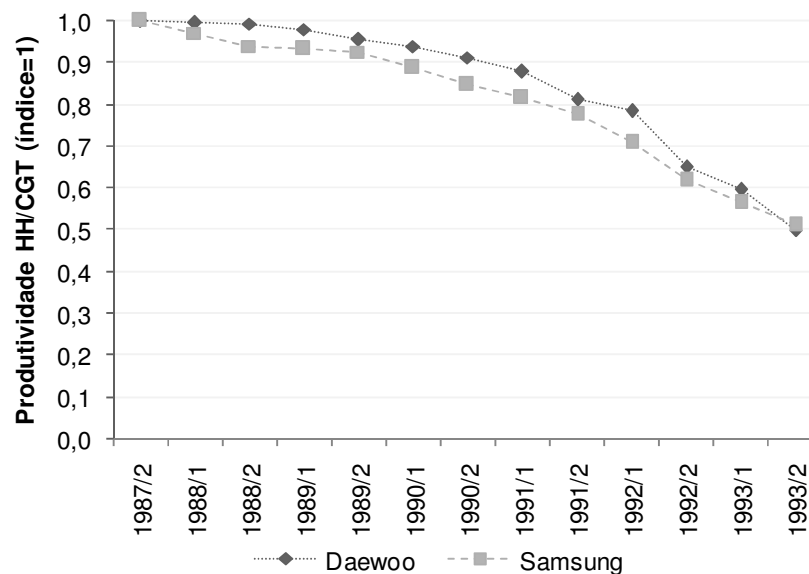


Gráfico 24: Curva de Aprendizado dos estaleiros Daewoo e Samsung

²⁶¹ Entrevista ao estaleiro.

²⁶² A produtividade é medida em homens-hora por CGT, que é uma medida de volume do navio produzido ponderado pela complexidade da embarcação.

Um novo construtor, como a OSX, certamente passará por uma curva de aprendizado, e corre o risco de sua evolução no aprendizado demorar mais que o previsto, o que acarreta em sobrecustos e atrasos.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i> (principalmente)	Remoto	Maior
Outros segmentos	Improvável	Maior

22. Falta de mão-de-obra qualificada: Um dos reflexos mais danosos da decadência da construção naval do Brasil nas décadas de 80 e 90 foi a descontinuidade da formação de mão-de-obra técnica– tanto do chão-de-fábrica quanto a de gestão e de projetos. Na retomada observada nesta década foi necessário implantar programas de treinamento, mas ainda assim, nos momentos de pico, o custo de mão-de-obra aumentou devido ao desequilíbrio no mercado de trabalho. Foi este o diagnóstico da Petrobras ao conceber o Prominp²⁶³, em que investiu mais de US\$ 150 milhões, treinando 112 mil pessoas em três anos (incluindo seis mil novos engenheiros).

Em Agosto de 2008, a Tribuna Catarinense e a Revista Portuária²⁶⁴ alertavam para o fato que o estado de Santa Catarina estava em escassez de mão-de-obra qualificada: Itajaí e Imbituba já estariam sofrendo desse problema.

O crescimento dos investimentos em infraestrutura no país vem resultando em escassez de mão de obra qualificada, o que tem imposto a necessidade de treinamento desenvolvido pelo próprio estaleiro. Essa medida certamente será necessária também pela OSX.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Ocasional	Menor
Outros segmentos	Ocasional	Menor

²⁶³ Programa de Mobilização da Indústria do Petróleo.

²⁶⁴ Revista portuária: <http://www.revistaportuaria.com.br/site/?home=videos&v=CqUd&t=santa-catarina-busca-mo-obra-para-construco-naval>; Tribuna Catarinense: http://www.newslog.com.br/site/default.asp?TroncoID=907492&SecaoID=508074&SubsecaoID=538090&Template=../artigosnoticias/user_exibir.asp&ID=474834&Titulo=Ind%FAstria%20naval%20em%20crescimento.

23. Atrasos ou sobrecusto por falta de insumos nacionais/ internacionais:

Navios e plataformas recebem muitos componentes nacionais e importados. A falta destes ou o atraso na chegada pode comprometer o prazo e o custo da obra previsto.

A tendência de aumento do conteúdo local obrigatório irá fortalecer a indústria de navepeças no Brasil, o que deve reduzir esse risco ao longo do tempo. Deve-se atentar, também, ao risco de mesmo a indústria nacional não ter capacidade de oferecer os insumos necessários.

Embora a indústria de peças do segmento *offshore* tenha se desenvolvido pujantemente nos últimos anos, considera-se que os índices de conteúdo nacional exigidos e o aumento abrupto da demanda leve a alguma dificuldade de entrega.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Ocasional	Menor
Outros segmentos	Ocasional	Menor

O último risco de projeto avaliado foi o **risco financeiro**, associado à incapacidade do empreendedor de obter crédito para o investimento e para o capital de giro.

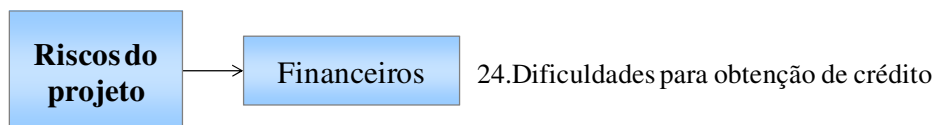


Figura 56: Risco financeiro avaliado

24. Dificuldade para obtenção de crédito: Obter crédito em condições favoráveis nesse setor é crucial, especialmente o capital de giro, já que nem sempre se consegue compatibilizar o cronograma de recebimento com o de construção.

Um caso recente desse problema foi a construção dos três gaseiros do PROMEF I que foram licitados ao estaleiro de Itajaí. Devido à falta de recursos a obra sequer começou e ainda não há previsão²⁶⁵.

Um dos efeitos mais nefastos da recente crise mundial é a falta de oferta de crédito. O Governo brasileiro têm sistematicamente efetuado aportes de recursos ao BNDES, como no financiamento para a expansão da EAS, preocupado com a realização das obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). O sistema bancário brasileiro já trabalha com medidas mais restritivas ao risco de crédito, o que diminuiu fortemente a severidade dessa escassez mundial.

Em virtude de o estaleiro pertencer à uma *holding* com solidez financeira acredita-se que os financiamentos serão disponíveis, dada a maior facilidade de obtenção de garantias.

Segmentos afetados	Probabilidade ou frequência	Severidade
<i>Offshore</i>	Remoto	Perigoso
Outros segmentos	Remoto	Perigoso

10.2 Avaliação dos riscos e ações mitigatórias

A depender da probabilidade (ou frequência) e severidade os riscos são aceitos, mitigados ou intoleráveis, exigindo mudanças drásticas no negócio ou inviabilizando-o.

A Figura 57 mapeia estas possibilidades:

²⁶⁵ Problema financeiro do estaleiro.

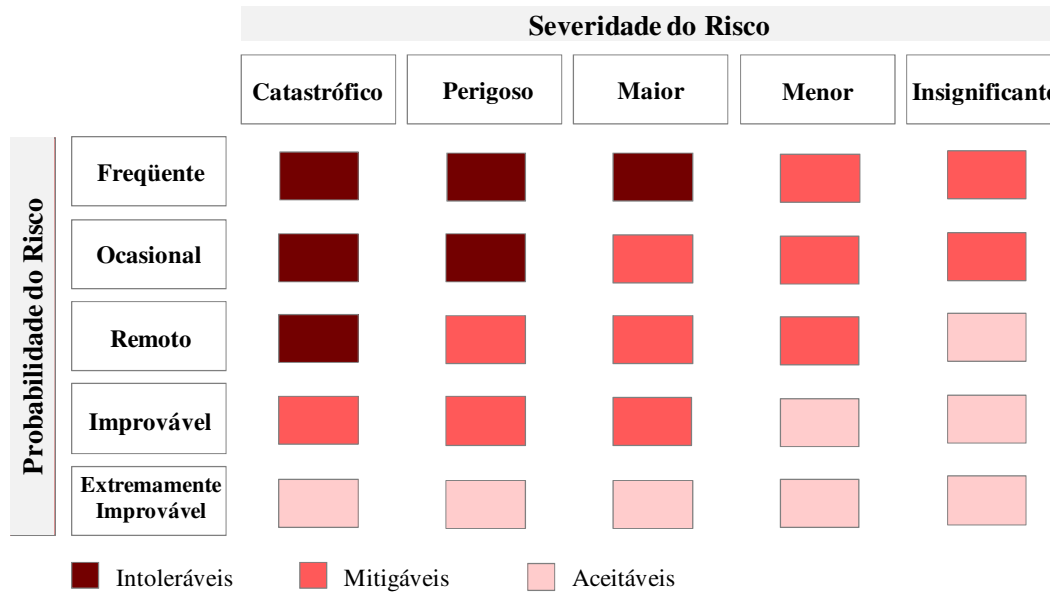


Figura 57: Matriz de probabilidade e severidade de riscos

Os riscos avaliados foram divididos em três grupos: intoleráveis, mitigáveis e aceitáveis. Dentre os riscos que foram analisados, serão apresentadas medidas que a OSX poderá tomar ou que já está tomando somente para os mitigáveis, pois esses têm uma probabilidade razoável de se ocorrer e/ou suas conseqüências podem afetar significativamente o andamento do projeto. Os intoleráveis, não se deve apenas propor soluções, pois muitas vezes essas podem ter uma dificuldade muito elevada ou serem muito custosas, logo, deve-se repensar no risco e analisar se é viável sua mitigação. Já os aceitáveis são riscos que não causam efeitos muito significativos e/ou sua probabilidade de ocorrência no projeto é baixa, portanto, não serão analisados mais a fundo.

Serão avaliados distintamente os riscos associados ao segmento da OSX²⁶⁶ - sondas, FPSOs, WHP, TWLPs, semi-submersíveis e *topside*s - e aos demais segmentos que podem eventualmente e *a priori* marginalmente ser atendidos – navios mercantes (longo curso e cabotagem), EAMs, EAPs.

²⁶⁶ Como definido na Figura 44.

10.2.1 Segmento focado pela OSX: Offshore

Os riscos que afetam o segmento focado pela OSX, bem como a qualificação e a ação a ser tomada são mostrados na Tabela 50. Nenhum risco foi classificado como intolerável.

Tabela 50: Classificação dos riscos que afetam o segmento *offshore*

Riscos	Probabilidade/frequência	Severidade	Ação
1. Riscos de Demanda			
Crises econômicas e queda do preço do petróleo	ocasional	maior	mitigar
Insucesso exploratório	improvável	maior	mitigar
Inviabilidade técnica ou econômica da exploração do pré-sal	improvável	perigoso	mitigar
Sobre-oferta de capacidade de produção	remoto	menor	mitigar
2. Riscos do País			
2.1 Legais			
Incentivos na venda e na aquisição de insumos	extremamente improvável	perigoso	aceitar
Incentivos para a construção de estaleiros	extremamente improvável	menor	aceitar
Fundo de garantia	improvável	menor	aceitar
2.2 Políticos			
Descontinuidade da política de conteúdo local	extremamente improvável	catastrófica	aceitar
Incentivos da Petrobras à indústria de construção naval e de navieças	extremamente improvável	insignificante	aceitar
Retomada do OCDE <i>Shipbuilding Agreement</i>	extremamente improvável	menor	aceitar
2.3 Monetários			
Desvalorização excessiva do Real	freqüente	menor	mitigar
Aumento excessivo da taxa de juros	ocasional	menor	mitigar
Escassez de crédito no FMM e em outras fontes	remoto	insignificante	aceitar
2.4 Força Maior			
Riscos naturais	improvável	maior	mitigar
Conflitos	extremamente improvável	insignificante	aceitar
Greves	freqüente	insignificante	mitigar
3. Riscos de Projeto			
3.1 Construção			
Atrasos devido à falta de licenças necessárias	extremamente improvável	maior	aceitar
Sobrecusto e atrasos na construção devido a erros de projeto ou má avaliação das condições locais	extremamente improvável	menor	aceitar
3.2 Operacionais			
Atrasos ou sobrecusto na produção por dificuldades técnicas	remoto	maior	mitigar
Falta de mão-de-obra qualificada	ocasional	menor	mitigar
Atrasos ou sobrecusto por falta de insumos nacionais/ internacionais	ocasional	menor	mitigar
3.3 Financeiros			
Dificuldade para obtenção de crédito	remoto	perigoso	mitigar

Alguns dos riscos acima requerem medidas mitigatórias. Algumas medidas já foram tomadas pela OSX e outras estão em curso.

Mitigação dos riscos de demanda - crises econômicas e queda do preço do petróleo, insucesso exploratório, inviabilidade técnica ou econômica da exploração do pré-sal e sobre-oferta de capacidade de produção

Estes riscos afetam diretamente a demanda por sondas, plataformas fixas, flutuantes e *topsides*. A estratégia de mitigação da OSX parte de estratégias comerciais e da coordenação destas com a estratégia operacional. As ações tomadas pela OSX são fundamentalmente as seguintes:

- A. *Sinergia no Grupo EBX*: o Grupo possui atuação em diversos setores econômicos, incluindo mineração, logística e exploração e produção *offshore*, com a OGX. Esta representa, em especial, excelentes possibilidades para desenvolvimento de sinergias como encomendas de sondas, plataformas e *topsides*, reparos, desenvolvimento de produtos, aporte de novas tecnologias, entre outros;
- B. *Diversificação da produção e da carteira de clientes*: o Grupo atuará com produção diversificada no segmento *offshore* de forma a atrair diferentes clientes:
- Estruturas para águas rasas e profundas;
 - Estruturas para perfuração, completação e produção;
 - Estruturas completas e partes (*topsides*);
 - Diferentes tecnologias de plataformas: WHP, FPSOs, semi-submersíveis e TWLPs, estas jamais construídas no país;
 - Outros segmentos eventuais: navios mercantes, EAMs e EAPs.
- C. *Relações de longo-prazo e encomendas em séries*: a OSX buscará estabelecer relações de confiança com seus clientes e encomendas em séries para assegurar estabilidade na demanda, tendo como credenciais a qualidade e eficiência produtiva, bem como a credibilidade de um grande construtor mundial parceiro, a Hyundai.

Mitigação de riscos monetários - desvalorização excessiva do Real e aumento excessivo da taxa de juros

A trajetória recente da política monetária no Brasil revela que é possível que haja, nos próximos anos, outras crises de desvalorização cambial e aumentos da taxa de juros. A OSX estará atenta a estas flutuações e, na medida do necessário, utilizará instrumentos financeiros de proteção como contratos de câmbio ou juros futuros ou a termo, *swaps* cambiais, entre outros. A vasta experiência do Grupo EBX em operações no mercado financeiro credita sucesso à OSX nestas e outras operações.

Mitigação de riscos de força maior - riscos naturais

Qualquer empreendimento industrial está sujeito a riscos naturais. Incidentes que danifiquem ou destruam instalações em terra e principalmente navios ou estruturas de exploração e produção *offshore* em construção podem causar a falência de estaleiros. Assim, é fundamental a transferência destes riscos para seguradoras.

Seguradoras estão mais bem preparadas para lidar com estes riscos que o empreendedor, já que possuem maior expertise para estimar as probabilidades de perda (e precificar o risco corretamente), podem recomendar ao empreendedor medidas de redução destes riscos e oferecer prêmios reduzidos caso suas recomendações sejam seguidas e, finalmente, podem diversificar o risco (*pool*) administrando um vasto portfólio de contratos²⁶⁷.

Mitigação de riscos de força maior – greves

As greves são historicamente frequentes no setor naval. Seus impactos podem ser mitigados por meio de uma política de recursos humanos que privilegie a satisfação e bem-estar dos seus funcionários, como é a tradição das empresas do Grupo EBX. Além disso, programas de responsabilidade social que envolva os funcionários e a comunidade do entorno criando uma forte inter-relação é essencial para o crescimento sustentado da empresa.

²⁶⁷ Brealey, R., Myers, S. e Allen, F. (2006, ch. 8, pp.721-745).

Mitigação dos riscos operacionais - atrasos ou sobrecusto na produção por dificuldades técnicas, por falta de insumos nacionais ou internacionais e falta de mão-de-obra qualificada

Para mitigar o risco de atrasos ou sobrecustos por dificuldades técnicas, a OSX deve buscar uma parceria estreita com um experiente grupo construtor internacional (Hyundai), o que mitigará estes riscos sob diferentes enfoques:

- Transferência de tecnologia construtiva e de processos operacionais, fazendo com que a curva de aprendizado seja perseguida rapidamente;
- Experiência em gestão e definição do layout do estaleiro, com repercussões nos processos produtivos;
- Intercâmbio de especialistas estrangeiros trazidos das instalações do estaleiro parceiro.

Além destas vantagens, a parceria também reduzirá os riscos da falta de insumos nacionais ao partilhar sua rede de fornecedores mundiais. Ainda que a última alternativa seja importar peças pagando multas pelo não cumprimento do conteúdo nacional, tal medida será melhor que paralisar ou não entregar a encomenda.

Outro risco cuja mitigação é fundamental é a da falta de mão-de-obra qualificada. A ação da OSX será direcionada ao estabelecimento de parcerias com o SENAI e órgãos municipais objetivando o treinamento de mão-de-obra para uso próprio. Outra opção que a OSX avalia é criar um centro de treinamento *in house* e adequá-lo às suas necessidades, a exemplo de outros estaleiros, como EAS e EISA.

Mitigação dos riscos financeiros - dificuldade para obtenção de crédito

A obtenção de crédito para o setor não foi ameaçada pela atual crise mundial. Conversas preliminares com o BNDES já se encaminham no sentido de um bom entendimento para o financiamento das obras pretendidas. Na medida do necessário, porém, será considerada nos processos de financiamento a participação do Grupo EBX. O Grupo controla, além da OSX, a MMX (mineração), a OGX (petróleo e gás), a LLX (logística)

e a MPX (energia), entre outros. Ele dará todo o respaldo financeiro que o estaleiro precisará para garantir empréstimos e ter acesso ao crédito necessário.

Além disso, uma abertura de capitais (IPO) poderá captar mais recursos para a empresa, tornando-a menos dependente de empréstimos e financiamentos.

10.2.2 Outros segmentos

Os riscos que afetam os outros segmentos não prioritários à OSX são mostrados na Tabela 51. Nenhum risco foi classificado como intolerável.

Tabela 51: Classificação dos riscos que afetam segmentos não prioritários

Riscos	Probabilidade/frequência	Severidade	Ação
1. Riscos de Demanda			
Crises econômicas e queda do preço do petróleo	ocasional	maior	mitigar
Insucesso exploratório	improvável	insignificante	aceitar
Inviabilidade técnica ou econômica da exploração do pré-sal	improvável	menor	aceitar
Sobre-oferta de capacidade de produção	ocasional	menor	mitigar
2. Riscos do País			
2.1 Legais			
Incentivos na venda e na aquisição de insumos	extremamente improvável	maior	aceitar
Incentivos para a construção de estaleiros	extremamente improvável	maior	aceitar
Financiamento da produção	extremamente improvável	perigoso	aceitar
Fundo de garantia	improvável	menor	aceitar
Reserva de mercado	extremamente improvável	catastrófico	aceitar
2.2 Políticos			
Incentivos da Petrobras à indústria de construção naval e de navieças	extremamente improvável	perigoso	aceitar
Retomada do OCDE <i>Shipbuilding Agreement</i>	extremamente improvável	perigoso	aceitar
2.3 Monetários			
Desvalorização excessiva do Real	freqüente	menor	mitigar
Aumento excessivo da taxa de juros	ocasional	menor	mitigar
Escassez de crédito no FMM e em outras fontes	remoto	maior	mitigar
2.4 Força Maior			

Riscos naturais	improvável	maior	mitigar
Conflitos	extremamente improvável	insignificante	aceitar
Greves	freqüente	insignificante	mitigar
3. Riscos de Projeto			
3.1 Construção			
Atrasos devido à falta de licenças necessárias	extremamente improvável	maior	aceitar
Sobrecusto e atrasos na construção devido a erros de projeto ou má avaliação das condições locais	extremamente improvável	menor	aceitar
3.2 Operacionais			
Atrasos ou sobrecusto na produção por dificuldades técnicas	improvável	maior	mitigar
Falta de mão-de-obra qualificada	ocasional	menor	mitigar
Atrasos ou sobrecusto por falta de insumos nacionais/ internacionais	ocasional	menor	mitigar
3.3 Financeiros			
Dificuldade para obtenção de crédito	remoto	perigoso	mitigar

Na eventualidade da OSX abordar estes outros segmentos, alguns dos riscos acima requerem medidas mitigatórias adicionais e devem ser avaliadas separadamente.

Os riscos de **crises econômicas e queda do preço do petróleo, sobre-oferta de capacidade de produção, desvalorização excessiva do Real, aumento excessivo da taxa de juros, riscos naturais, risco de greves, atrasos ou sobrecusto na produção por dificuldades técnicas, falta de mão-de-obra qualificada, atrasos ou sobrecusto por falta de insumos nacionais/internacionais e dificuldade para obtenção de crédito** devem ser mitigados tanto nestes segmentos como no *offshore*, e já foram comentados.

Adicionalmente, cabe comentar o risco de **escassez de crédito no FMM e em outras fontes** que acomete estes segmentos em especial e deve ser mitigado. O FMM é uma fonte importante para o setor naval brasileiro de recursos para financiamento a construções de navios mercantes, EAMs e EAPs de bandeira brasileira. Todavia, dada a possibilidade de escassez desta fonte a OSX não dependerá dela exclusivamente. Suportado pelo Grupo EBX, que lhe poderá assegurar as garantias necessárias, a OSX buscará em bancos privados e até junto a investidores os recursos necessários para financiar as construções.

11 Anexos

11.1 Dados relativos a blocos com participação da OGX

Tabela 52: Demanda por FPSOs para blocos com participação da OGX, para volumes não riscados, segregada por projeto (baseado no estudo da D&M)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total
ES1	-	-	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	2
ES2	-	-	-	-	-	1	1	1	2	1	1	-	-	-	7
ES3	-	-	-	-	1	1	1	-	1	-	-	-	-	-	4
ES4	-	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	2
PM1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PM2	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2
PM3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PM4	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2
S1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S6	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
S7	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S8	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S9	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S10	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S11	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
C1	1	-	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
C2	-	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	5
C3	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
C4	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
C5	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
C6	-	-	-	1	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	3
C7	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
C8	-	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	2
C9	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
C10	-	-	-	-	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	3
C11	-	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Total	1	1	4	6	10	16	6	3	4	1	1	0	0	0	53

Tabela 53: Demanda por WHPs para blocos com participação da OGX, para volumes não riscados, segregada por projeto (baseado no estudo da D&M)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total
ES1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
ES2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
ES3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
ES4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PM1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1
PM2	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
PM3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	1
PM4	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
S1	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S2	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
S3	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S4	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S5	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S6	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
S7	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S8	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S9	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S10	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
S11	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
C1	-	-	2 ²⁶⁸	1	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	5
C2	-	-	2 ²⁶⁸	1	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	7
C3	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
C4	-	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
C5	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
C6	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
C7	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
C8	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
C9	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
C10	-	-	-	-	1	1	1	1	-	-	-	-	-	-	4
C11	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
Total	0	0	6	11	12	13	3	2	0	0	0	0	1	1	49

²⁶⁸ Originalmente, a metodologia resulta 1 WHP em 2011, 1 em 2012 e 4 em 2013, referentes aos campos C1 e C2 do estudo da D&M. Entretanto, os planos anunciados da OGX de antecipar a produção e a disponibilidade de sondas já afretadas sugerem que os primeiros poços serão perfurados com completação molhada. Isso postergaria a entrada das WHPs. Na ausência de informações precisas sobre o cronograma de perfuração de produção da OGX, este estudo considerou que as duas primeiras unidades destes dois campos foram postergadas para 2013, quando haverá a entrada de novos FPSOs para cada campo.

Tabela 54: Demanda por TLWPs para blocos com participação da OGX, para volumes não riscados, segregada por projeto (baseado no estudo da D&M)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Total
ES1	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
ES2	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1	-	-	-	-	5
ES3	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2
ES4	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1
PM1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PM2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PM3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PM4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
S11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
C11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Total	0	0	0	0	1	4	1	1	1	1	0	0	0	0	9

11.2 Blocos com possível potencial de encomenda para estaleiros brasileiros

Tabela 55: Blocos com possível potencial de demanda para estaleiros brasileiros

Bloco	Bacia	Empresa	Rodada	Bônus ²⁶⁹
Petrobras				
BAR-M-377	Barreirinhas	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 69.622,00
BAR-M-399	Barreirinhas	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 21.318,00
BAR-M-378	Barreirinhas	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 21.318,00
BAR-M-376	Barreirinhas	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 21.318,00
BAR-M-355	Barreirinhas	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 21.318,00
C-M-146	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 125.514,00
C-M-122	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 125.514,00
C-M-333	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 54.053,00
C-M-299	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 54.053,00
C-M-95	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 50.053,00
C-M-145	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 50.053,00
C-M-120	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 50.053,00
C-M-119	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 50.053,00
C-M-98	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 50.053,00
C-M-78	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 50.053,00
C-M-96	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 50.053,00
FZA-M-252	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 20.011,00
FZA-M-217	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 20.011,00
J-M-115	Jequitinhonha	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 7.923.665,00
J-M-63	Jequitinhonha	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 3.317.506,00
J-M-5	Jequitinhonha	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 2.320.257,00
J-M-3	Jequitinhonha	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 509.925,00
J-M-165	Jequitinhonha	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 400.208,00
S-M-1482	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 153.054,00
S-M-1480	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 153.054,00
S-M-1358	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 153.054,00
S-M-1356	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 153.054,00
S-M-1354	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 153.054,00
S-M-1352	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 153.054,00
S-M-1289	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 29.551,00
S-M-1288	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	5	R\$ 29.551,00
BAR-M-175	Barreirinhas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 351.433,00
CAL-M-248	Camamu - Almada	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 8.485.128,00
CAL-M-186	Camamu - Almada	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 2.863.545,00

²⁶⁹ Bônus por recursos potenciais riscados mínimos.

CAL-M-120	Camamu - Almada	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 2.861.003,00
CAL-M-372	Camamu - Almada	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 2.807.005,00
CAL-M-188	Camamu - Almada	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 2.321.008,00
CAL-M-312	Camamu - Almada	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 1.023.000,00
C-M-151	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 34.111.007,00
C-M-103	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 19.102.001,00
ES-M-525	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 82.300.009,00
ES-M-414	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 33.158.007,00
ES-M-523	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.172.000,00
ES-M-588	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 22.598.360,00
ES-M-466	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 22.400.278,00
ES-M-590	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 20.780.644,00
ES-M-468	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 10.899.329,00
ES-M-663	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 5.201.763,00
ES-M-661	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 1.560.593,00
ES-M-527	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 1.000.643,00
FZA-M-605	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
FZA-M-571	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
FZA-M-570	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
FZA-M-569	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
FZA-M-534	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
FZA-M-533	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
FZA-M-608	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
FZA-M-607	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
FZA-M-606	Foz do Amazonas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 30.003,00
J-M-61	Jequitinhonha	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 7.044.804,00
J-M-59	Jequitinhonha	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 2.480.059,00
PAMA-M-194	Pará - Maranhão	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 351.124,00
PAMA-M-192	Pará - Maranhão	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 351.124,00
PAMA-M-135	Pará - Maranhão	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 351.124,00
P-M-1353	Pelotas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 100.010,00
P-M-1351	Pelotas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 100.010,00
P-M-1349	Pelotas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 100.010,00
P-M-1271	Pelotas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 100.010,00
P-M-1269	Pelotas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 100.010,00
P-M-1267	Pelotas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 100.010,00
S-M-322	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 21.123.000,00
S-M-330	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 19.831.068,00
S-M-172	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 14.910.000,00
S-M-417	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 12.562.000,00
S-M-320	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 10.246.316,00
S-M-239	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 9.322.500,00
S-M-415	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 8.208.805,00
S-M-324	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 4.141.176,00

SEAL-M-495	Sergipe - Alagoas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 40.000.001,00
SEAL-M-569	Sergipe - Alagoas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 10.574.328,00
SEAL-M-426	Sergipe - Alagoas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 6.450.682,00
SEAL-M-497	Sergipe - Alagoas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 6.176.351,00
SEAL-M-347	Sergipe - Alagoas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 4.603.280,00
SEAL-M-424	Sergipe - Alagoas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 4.183.466,00
SEAL-M-499	Sergipe - Alagoas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 4.013.102,00
SEAL-M-349	Sergipe - Alagoas	Petróleo Brasileiro S.A.	6	R\$ 3.349.301,00
C-M-403	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 28.000.000,00
C-M-535	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 22.000.000,00
C-M-401	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 16.000.000,00
ES-M-437	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 45.300.000,00
ES-M-413	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 14.400.000,00
ES-M-592	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 14.030.000,00
ES-M-411	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 10.700.000,00
ES-M-594	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 1.720.000,00
ES-M-436	Espírito Santo	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 1.500.000,00
POT-M-760	Potiguar	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 7.000.000,00
POT-M-665	Potiguar	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 7.000.000,00
POT-M-853	Potiguar	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 4.500.000,00
POT-M-855	Potiguar	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 3.200.000,00
POT-M-663	Potiguar	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 800.000,00
S-M-405	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 53.400.000,00
S-M-623	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 26.150.000,00
S-M-790	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 22.400.000,00
S-M-619	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 20.805.000,00
S-M-729	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 3.900.000,00
S-M-1226	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	7	R\$ 3.030.000,00
C-M-593	Campos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 15.331.000,00
PAMA-M-223	Pará - Maranhão	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 1.754.400,00
PAMA-M-222	Pará - Maranhão	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 1.684.800,00
PAMA-M-188	Pará - Maranhão	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 1.555.200,00
PAMA-M-187	Pará - Maranhão	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 297.500,00
PEPB-M-837	Pernambuco - Paraíba	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 3.025.000,00
PEPB-M-839	Pernambuco - Paraíba	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 2.478.000,00
PEPB-M-783	Pernambuco - Paraíba	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 2.145.000,00
S-M-1227	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 91.123.000,00
S-M-731	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 45.400.000,00
S-M-613	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 45.256.000,00
S-M-792	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 21.870.000,00
S-M-791	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 15.567.000,00
S-M-1476	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 10.050.000,00
S-M-1162	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 7.556.000,00
S-M-1163	Santos	Petróleo Brasileiro S.A.	9	R\$ 7.361.000,00

Outras

C-M-101	Campos	Anadarko Exploração	6	R\$ 50.000.000,00
C-M-202	Campos	Anadarko Exploração	6	R\$ 1.189.256,00
C-M-61	Campos	Devon Energy	6	R\$ 28.500.000,00
S-M-508	Santos	BG E&P Brasil Ltda	7	R\$ 160.175.000,00
S-M-615	Santos	BG E&P Brasil Ltda	7	R\$ 85.680.000,00
S-M-672	Santos	BG E&P Brasil Ltda	7	R\$ 82.320.000,00
CAL-M-314	Camamu - Almada	Devon Energy	7	R\$ 4.500.000,00
C-M-471	Campos	Devon Energy	7	R\$ 116.000.000,00
C-M-473	Campos	Devon Energy	7	R\$ 68.200.000,00
CAL-M-374	Camamu - Almada	Eni Oil do Brasil S.A.	7	R\$ 22.350.000,00
ES-M-665	Espírito Santo	Hess Brasil	7	R\$ 23.073.700,00
C-M-539	Campos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 30.271.501,00
ES-M-737	Espírito Santo	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 51.977.777,00
S-M-674	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 7.800.111,00
S-M-506	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 6.666.666,00
S-M-673	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 5.333.017,00
S-M-616	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 5.298.573,00
S-M-789	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 5.291.307,00
S-M-675	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 5.291.001,00
S-M-670	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 4.147.007,00
S-M-728	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 4.140.274,00
S-M-617	Santos	Repsol YPF Brasil S.A.	7	R\$ 2.544.707,00
ES-M-438	Espírito Santo	Shell Brasil Ltda.	7	R\$ 727.000,00
S-M-518	Santos	Shell Brasil Ltda.	7	R\$ 3.217.000,00
S-M-1102	Santos	Karoon Petróleo	9	R\$ 6.506.251,00
S-M-1037	Santos	Karoon Petróleo	9	R\$ 6.246.111,00
S-M-1166	Santos	Karoon Petróleo	9	R\$ 5.985.751,00
S-M-1165	Santos	Karoon Petróleo	9	R\$ 5.868.251,00
S-M-1101	Santos	Karoon Petróleo	9	R\$ 5.458.811,00
S-M-1035	Santos	Norse Energy	9	R\$ 10.998.000,00
S-M-1036	Santos	Norse Energy	9	R\$ 9.180.000,00
S-M-1100	Santos	Norse Energy	9	R\$ 6.318.000,00
ES-M-470	Espírito Santo	ONGC Campos Ltda	9	R\$ 18.000.000,00
S-M-1413	Santos	ONGC Campos Ltda	9	R\$ 12.600.000,00
C-M-622	Campos	Starfish Oil & Gas S.A.	9	R\$ 13.130.460,00
C-M-498	Campos	Starfish Oil & Gas S.A.	9	R\$ 9.847.250,00
S-M-225	Santos	Starfish Oil & Gas S.A.	9	R\$ 22.250.000,00
C-M-530	Campos	StatoilHydro Petróleo	9	R\$ 8.600.229,00
C-M-529	Campos	StatoilHydro Petróleo	9	R\$ 42.500.169,00

11.3 Possíveis campos produtores

Tabela 56: Possíveis campos produtores de petróleo economicamente viáveis

Operadora	Bacia	Batimetria	Volume estimado (MMbep)	
			Otimista	Conservador
Devon Energy	Campos	Maior que 1000 metros	1.064	608
BG E&P Brasil Ltda	Santos	Até 400 metros	840	480
BG E&P Brasil Ltda	Santos	Entre 400 e 1000 metros	801	458
Petróleo Brasileiro S.A.	Santos	Entre 400 e 1000 metros	571	326
Petróleo Brasileiro S.A.	Espírito Santo	Maior que 1000 metros	495	283
Petróleo Brasileiro S.A.	Santos	Entre 400 e 1000 metros	459	262
Petróleo Brasileiro S.A.	Pará - Maranhão	Maior que 1000 metros	407	232
Petróleo Brasileiro S.A.	Santos	Entre 400 e 1000 metros	371	212
Petróleo Brasileiro S.A.	Santos	Até 400 metros	358	204
Petróleo Brasileiro S.A.	Espírito Santo	Até 400 metros	288	164
Petróleo Brasileiro S.A.	Campos	Maior que 1000 metros	266	152
Repsol YPF Brasil S.A.	Espírito Santo	Maior que 1000 metros	260	149
StatoilHydro Petróleo	Campos	Até 400 metros	256	146
Anadarko Exploração	Campos	Entre 400 e 1000 metros	250	143
Petróleo Brasileiro S.A.	Campos	Maior que 1000 metros	250	143
Petróleo Brasileiro S.A.	Espírito Santo	Maior que 1000 metros	220	126
Petróleo Brasileiro S.A.	Sergipe - Alagoas	Entre 400 e 1000 metros	200	114
<i>Repsol YPF Brasil S.A.</i>	<i>Campos</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>151</i>	<i>86</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Até 400 metros</i>	<i>140</i>	<i>80</i>
<i>Norse Energy</i>	<i>Santos</i>	<i>Até 400 metros</i>	<i>132</i>	<i>76</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>131</i>	<i>75</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>125</i>	<i>71</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	<i>121</i>	<i>69</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Jequitinhonha</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>117</i>	<i>67</i>
<i>Hess Brasil</i>	<i>Espírito Santo</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>115</i>	<i>66</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Espírito Santo</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	<i>112</i>	<i>64</i>
<i>Eni Oil do Brasil S.A.</i>	<i>Camamu - Almada</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>112</i>	<i>64</i>
<i>Starfish Oil & Gas S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Até 400 metros</i>	<i>111</i>	<i>64</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Sergipe - Alagoas</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>104</i>	<i>59</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Camamu - Almada</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>102</i>	<i>58</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>99</i>	<i>57</i>
<i>Repsol YPF Brasil S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	<i>99</i>	<i>56</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Sergipe - Alagoas</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>93</i>	<i>53</i>
<i>Karoon Petróleo</i>	<i>Santos</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	<i>92</i>	<i>52</i>
<i>ONGC Campos Ltda</i>	<i>Espírito Santo</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	<i>90</i>	<i>51</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Campos</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	<i>80</i>	<i>46</i>
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Campos</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	<i>77</i>	<i>44</i>

<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Potiguar</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	74	42
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Espírito Santo</i>	<i>Até 400 metros</i>	72	41
<i>Repsol YPF Brasil S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Até 400 metros</i>	68	39
<i>Repsol YPF Brasil S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Até 400 metros</i>	66	38
<i>Starfish Oil & Gas S.A.</i>	<i>Campos</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	66	38
<i>ONGC Campos Ltda</i>	<i>Santos</i>	<i>Até 400 metros</i>	63	36
<i>Karoon Petróleo</i>	<i>Santos</i>	<i>Até 400 metros</i>	59	33
<i>Starfish Oil & Gas S.A.</i>	<i>Campos</i>	<i>Até 400 metros</i>	49	28
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Potiguar</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	39	22
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Pará - Maranhão</i>	<i>Até 400 metros</i>	26	15
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Pernambuco - Paraíba</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	26	15
<i>Devon Energy</i>	<i>Camamu - Almada</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	23	13
<i>Shell Brasil Ltda.</i>	<i>Santos</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	16	9,2
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Pernambuco - Paraíba</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	12	7,1
<i>Anadarko Exploração</i>	<i>Campos</i>	<i>Até 400 metros</i>	5,9	3,4
<i>Shell Brasil Ltda.</i>	<i>Espírito Santo</i>	<i>Até 400 metros</i>	3,6	2,1
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Campos</i>	<i>Até 400 metros</i>	3,0	1,7
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Jequitinhonha</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	2,5	1,5
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Pelotas</i>	<i>Entre 400 e 1000 metros</i>	2,5	1,4
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Barreirinhas</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	1,8	1,0
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Santos</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	1,5	0,9
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Foz do Amazonas</i>	<i>Até 400 metros</i>	1,4	0,8
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Barreirinhas</i>	<i>Até 400 metros</i>	0,8	0,4
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Campos</i>	<i>Até 400 metros</i>	0,5	0,3
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Pelotas</i>	<i>Maior que 1000 metros</i>	0,5	0,3
<i>Petróleo Brasileiro S.A.</i>	<i>Foz do Amazonas</i>	<i>Até 400 metros</i>	0,2	0,1

11.4 Correlação PIB X Movimentação de Cargas

A projeção da movimentação de cargas para os próximos anos foi feita através do levantamento histórico dos volumes movimentados e do PIB. Constatou-se uma forte correlação entre as grandezas, tanto em relação à navegação de cabotagem quanto à movimentação total do país. O Gráfico 25 ilustra a relação entre as grandezas citadas.

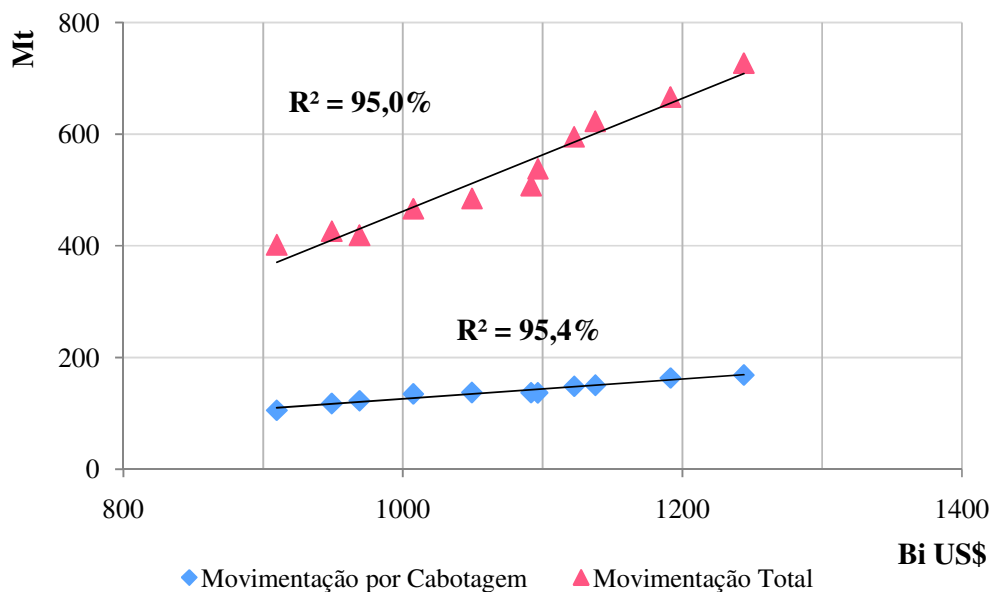


Gráfico 25: Correlação PIB X Movimentação de cargas no Brasil, entre 1997 e 2007 (Fonte: ANTAQ/ IBGE)

11.5 Projeção para o PIB

A projeção considerada para o PIB nos próximos anos considera os efeitos da crise brasileira, havendo diminuição de aproximadamente 0,5% de seu valor total em 2009, prevista pelo Banco Central²⁷⁰ e a retomada do crescimento após este ano. A diferença observada entre os dois cenários deve-se ao ritmo de crescimento após 2010. No cenário otimista, considera-se que o PIB atingirá níveis “pré-crise” de crescimento em 2012, enquanto no conservador isso ocorrerá apenas em 2015. O Gráfico 26 ilustra os valores adotados para o PIB para cada cenário.

²⁷⁰ Valor divulgado pelo Banco Central, através da pesquisa Focus.

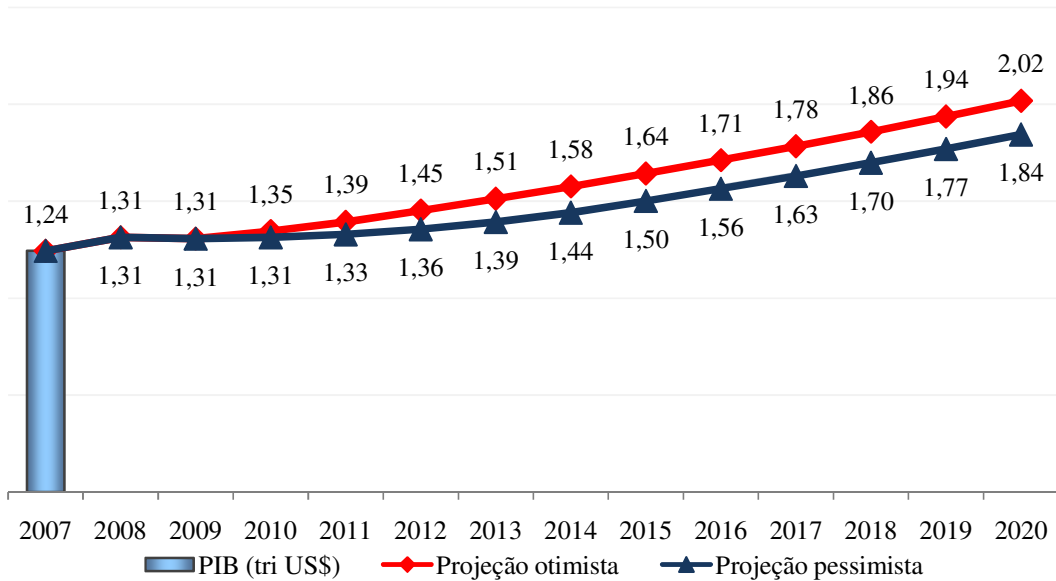


Gráfico 26: Projeção otimista e conservadora para o PIB [Tri US\$]

11.6 Projeção da movimentação de cabotagem

A projeção da movimentação de cabotagem foi feita a partir da correlação entre o PIB e os volumes movimentados, apresentada no Gráfico 25. O Gráfico 27 ilustra os valores obtidos.

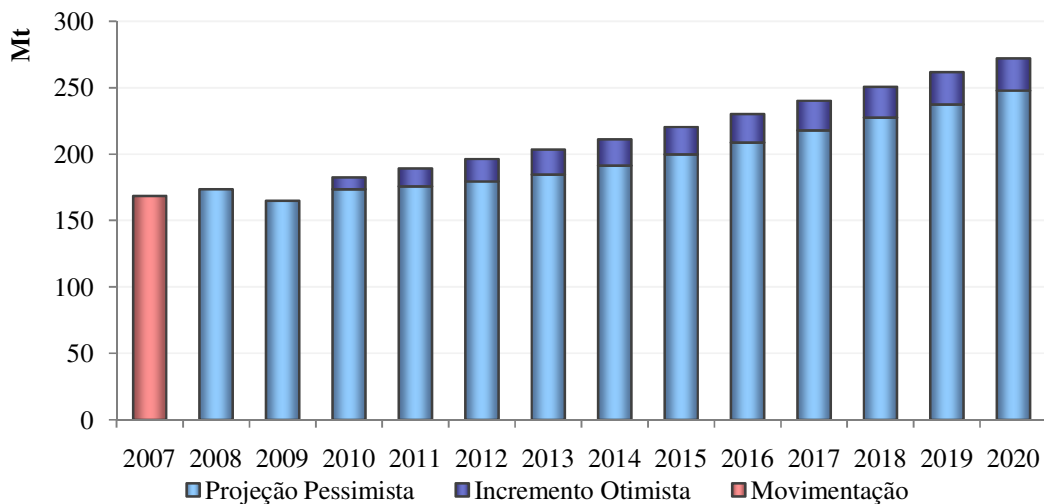


Gráfico 27: Projeção da movimentação total de cargas [Mt]

11.7 Quebra da navegação de cabotagem

Para a análise detalhada da navegação de cabotagem, foi necessário definir a participação de cada tipo de carga dentro do total. O Gráfico 28 ilustra a evolução da quebra da movimentação, a partir da qual foi definida a participação relativa de cada tipo de carga sobre o total utilizado para as análises.

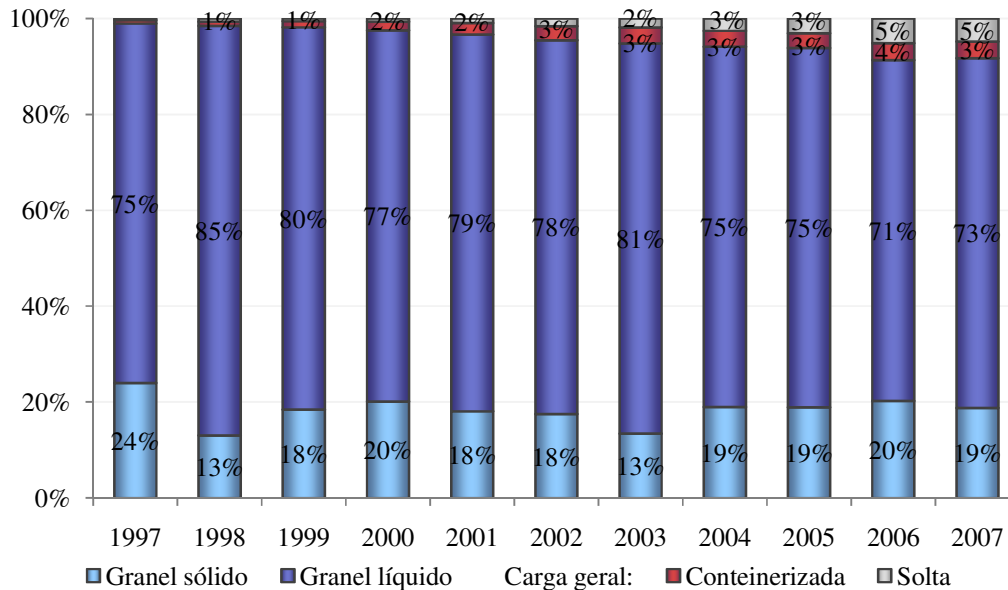


Gráfico 28: Evolução da participação de cada tipo de carga na navegação de cabotagem

11.8 Carga containerizada na navegação de cabotagem

A participação dos tipos de carga no total movimentado baseou-se em cada tonelagem movimentada. Porém, o dimensionamento de porta-contêineres implica na necessidade de se avaliar o volume movimentado em TEUs. A conversão de unidades foi feita com base na relação histórica entre toneladas e a quantidade de contêineres cheios movimentados. A participação deles sobre o total permitiu extrapolar a movimentação, que passou a englobar contêineres cheios e vazios. Estima-se que a média transportada por TEU seja de 12 toneladas e que os contêineres cheios equivalham a 45% do total movimentado.

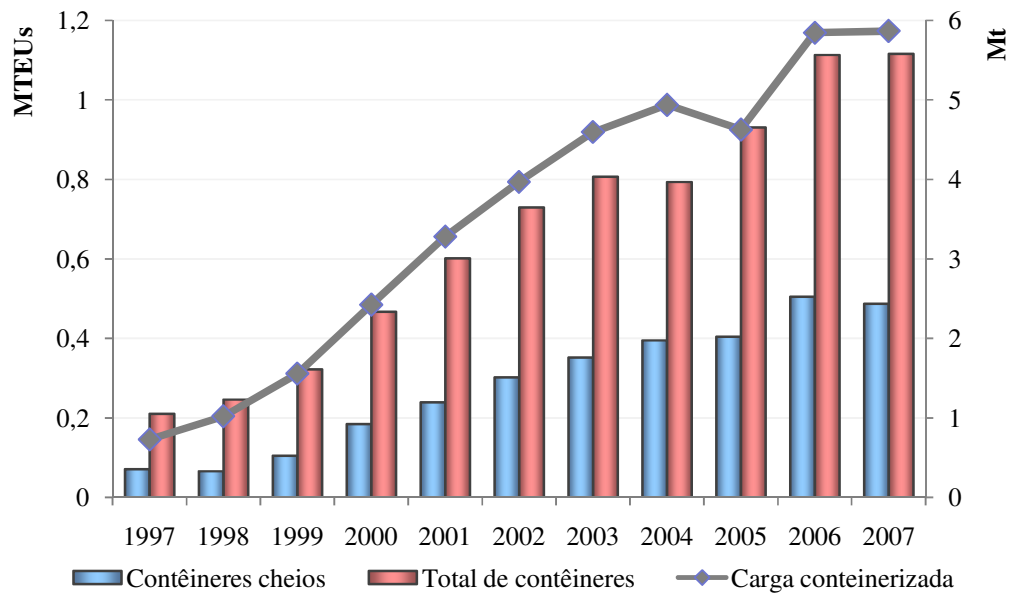


Gráfico 29: Relação entre a movimentação de contêineres em TEUs e em toneladas

11.9 Capacidade produtiva dos Estaleiros

Tabela 57: Capacidade produtiva de estaleiros (FONTE: SINAVAL / Elaboração: VERAX)

Estaleiro	UF	Processamento de aço	Área	Dique Seco	Carreira	Cais de acabamento
		[mil t/ano]	[mil m ²]	[un.]	[un.]	[un.]
Aliança	RJ	10	61	-	1	2
Atlântico Sul	PE	160	1.620 ⁽²⁷¹⁾	1	-	2
BrasFELS	RJ	50	410	1	3	2
Cassinú	RJ	6	30	2	-	1
Detroit	SC	10	90	-	1	1
EISA	RJ	52	150	-	2	3
INACE	CE	15	180	1 ⁽²⁷²⁾	-	2
Itajaí	SC	12	170	1	1	1
Mac Laren	RJ	6	30	-	-	1
Mauá	RJ	36	334	1	1	4
Navship	SC	15	175	-	1	2
Paraguaçu	BA	100	-	-	-	-
Promar Ceará	CE	15	400	1	1	1
QUIP	RS	-	70	-	-	-
Enavi/Renave	RJ	40	200	4	-	1
Rio Grande	RS	30	550 ⁽²⁷¹⁾	1	1	1
Rio Maguari	PA	6	120	2	-	-
Rio Nave	RJ	48	150	-	2	4
São Miquel	RJ	5	21	-	1	2
Setal	RJ	-	-	-	-	-
SRD	RJ	15	85	1	1	2
STX Brasil Offshore	RJ	15	120	-	1	2
Superpesa	RJ	10	96	-	1	1
Transnave	RJ	6	15	-	-	-
TWB	SC	10	78	-	1	1
UTC	RJ	-	112	-	-	2
Wilson, Sons	SP	10	22	1	1	1

²⁷¹ Valores corrigidos em função de pesquisa e entrevistas

²⁷² Synchronlift

12 Capacitação da Equipe

12.1 Verax Consultoria

A Verax Consultoria é conhecida por seu trabalho elaborado em projetos altamente complexos e críticos para sua clientela. Sua especialidade é consultoria de gestão e projetos típicos incluem criação de negócios, estratégia funcional e corporativa, análise de investimentos e valoração, avaliação de mercado e estratégia de entrada, melhoria de desempenho, reestruturação e fusões e aquisições.

Tem atuação em diversos setores da indústria para os quais desenvolve análises orientadas à tomada de decisão pela alta gerência. Na indústria da construção naval e portuária a Verax tem se destacado no desenvolvimento de projetos que vão desde a identificação de oportunidades até o projeto preliminar de estaleiros e portos.

Os projetos já desenvolvidos pela empresa no setor de construção naval e no setor portuário somam mais de 30 e incluem atividades em organização, estratégia de negócios, análise de mercado e precificação de serviços, simulação computacional de operações, valoração e análise financeira, especificação ótima de equipamentos e *layout*, entre outros.

Entre os clientes da Verax, destacam-se Vale, Grupo Libra, Brenco, CSN, Hamburg Sud, OSX/LLX, Secretaria Especial dos Portos, Petrobras, Governo do Estado de SP e Ontario Teachers Pension Plan.

O corpo técnico da Verax é formado por cerca de 20 profissionais com formação superior.

12.2 Curriculum vitae detalhado dos gerentes de projeto

12.2.1 *Marcos Mendes de Oliveira Pinto*

Perfil da Carreira

Sócio da Verax e antes foi consultor na McKinsey & Company. Marcos é professor da USP há mais de 15 anos e fundador do CEGN – Centro de Estudos em Gestão Naval da USP. Foi professor visitante do MIT (Massachusetts Institute of Technology) entre

1997 e 1998. É autor de diversos artigos publicados em veículos acadêmicos de ponta incluindo Ship Research e Applied Ocean Research. Doutor, mestre e engenheiro em Engenharia Naval e Oceânica pela USP.

Formação Acadêmica

- 1995 - 2000 - Doutor em Engenharia Naval pela Escola Politécnica da USP e Ocean Engineering Department do Massachusetts Institute of Technology, EUA.
- 1990 a 1994 - Mestre em Engenharia Naval pela Escola Politécnica da USP.
- 1989 – Engenheiro Naval pela Escola Politécnica da USP.

Principais publicações

- Construção naval: breve análise do cenário brasileiro em 2007. 1. ed. Brasília: ABDI - Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2008;
- Benchmarking shipbuilders turnover of main assets. Journal of Ship Production, v. 25, p. 1-7, 2009.
- Ship purchasing: characteristics, empirical evidence, and market attractiveness for shipbuilders. Journal of Ship Production, v. 25, p. 142-152, 2009.
- Dynamic tension in risers and mooring lines: an algebraic approximation for harmonic excitation. Applied Ocean Research, Vol.23/2, pp.63-81, 2001;
- On the dynamic compression of risers: an analytic expression for the critical load. Applied Ocean Research, Vol.23/2, pp.83-91, 2001;
- Dynamic tension of cables in a random sea: analytic approximation for the envelope probability density function. Applied Ocean Research, Vol.23/2, pp.93-101, 2001;
- Bifurcation of Equilibrium of a Semi-Submersible in Waves. Journal of Ship Research, 1994;
- Extension of Morison's Formula for Deep Submerged Cylinder. Applied Ocean Research, 1994;
- Outras dezenas de artigos.

Experiência Profissional

Jan/02 – Presente – Verax Consultoria e Projetos Ltda. – Sócio-gerente

Jan/92 – Presente – Universidade de São Paulo - Professor

Fev/01 – Jul/02 - McKinsey & Co. – Consultor (*associate*)

Descrição dos projetos realizados

Área de construção naval

1. Avaliação da **dinâmica da indústria de construção naval** em diversas dimensões com produtos e projetos, processos construtivos, mercados, regulamentação, cadeia de suprimentos, competidores, compradores de navios, influência dos governos, investimentos requeridos, capacitação da mão de obra, aprendizado e competências de gestão. O resultado foi um entendimento profundo da indústria e dos principais entraves ao desenvolvimento do setor de construção naval brasileiro.
2. Mapeamento da produção mundial de navios e identificação dos **estaleiros que apresentam os melhores resultados financeiros e de produtividade**, apontamento das tendências da oferta mundial nas últimas décadas e sugestão de elementos de uma estratégia vencedora neste segmento.
3. Análise da **estratégia da indústria metal-mecânica brasileira com foco no fornecimento para estaleiros**, através da avaliação da dinâmica industrial dos setores metal-mecânicos com potencial para ingressar na Construção Naval e da determinação de uma estratégia para as empresas que já atuam nessa indústria.
4. Avaliação dos *drivers* de demanda, do comportamento da **Indústria de Reparos Navais** no Mundo, da situação dos estaleiros nacionais e dos investimentos anunciados e determinação do balanço entre oferta e demanda na costa brasileira.
5. Levantamento e consolidação de todo o **material bibliográfico produzido recentemente**, incluindo a grande base gerada pela própria equipe, acerca da situação da construção naval no Brasil comparativamente ao mundo sobre os enfoques: tecnologia; capacidade produtiva; produtividade; mão-de-obra e políticas públicas.
6. Análise **dos ativos necessários a um estaleiro**, através do desenvolvimento de metodologia e definição da estrutura analítica de produto de um navio, em função da estrutura de ativos ideal para um estaleiro típico brasileiro.

7. Levantamento das **práticas atuais de Planejamento, Programação e Controle da Produção e Estoques (PPCPE) na indústria naval brasileira** com uso de referências e realização de entrevistas, comparação com o estado da arte (estaleiros asiáticos) e proposição de melhorias.
8. Diagnóstico do **estado atual da indústria naval brasileira** e proposições para melhoria das condições competitivas, abordando os tópicos: financiamento e tributação, marinha mercante e mercado, navipeças e tecnologia e inovação.

Área de logística, incluindo portos

9. Desenvolvimento da regulamentação do novo regime de concessão de portos organizados no Brasil, em colaboração com a **Secretaria Especial dos Portos da Presidência da República**. O trabalho consistiu na elaboração de portaria para regulamentar o Decreto 6.620 de 2008 com foco na formulação de modelo para o julgamento de propostas na licitação. Foram realizadas pesquisas e entrevistas com investidores e autoridades do setor portuário, além da aplicação de métodos de pesquisa operacional como o AHP.
10. Desenvolvimento e atualização anual do **Plano Diretor de Desenvolvimento Portuário de oito portos** do maior operador portuário brasileiro. O estudo forneceu diretrizes de expansões para cada um dos terminais, visando a capacitação para o atendimento da demanda prevista entre 2008 a 2015 (atualizado em 2009). Determinaram-se as capacidades de embarque e desembarque de todos os píeres e equipamentos de movimentação, definiram-se indicadores de desempenho, identificaram-se pontos para melhoria operacional e, por fim, foram sugeridas ampliações de capacidade.
11. Desenvolvimento de uma estrutura de indicadores operacionais (*KPIs*) e **benchmarking interno de quatro portos de granéis sólidos** do maior operador portuário brasileiro. Envolveu tanto um trabalho conceitual de crítica à estrutura existente e elaboração de uma nova quanto o trabalho com grandes bases de dados operacionais. Para tanto foi desenvolvido *in house* um *software* em interface VBA para tratamento dos dados apontados.
12. Estudo de **viabilidade** para o prospecto definitivo de *IPO* de **três grandes portos** no Brasil, envolvendo um negócio de USD 3,6 bilhões de investimento.

Determinaram-se as demandas de serviços projetadas para 10 anos de soja, açúcar, contêineres, carga refrigerada, carvão, produtos siderúrgicos, etanol, GNL e outros produtos, para 3 regiões do Brasil, incluindo Santos, e projetou-se a oferta de capacidade de serviços portuários para cada uma das cargas, considerando novos terminais prováveis e melhoramento contínuo de produtividade com base em *benchmark* internacional. Os estudos foram concluídos com a avaliação do equilíbrio oferta e demanda e a estimativa do *market share* a ser capturado pelo novo entrante em cada região.

13. Estudo de **viabilidade sócio-econômica da implantação de um novo terminal de contêineres** na região Sul do país. Envolveram as seguintes atividades: Definição da área de influência do novo terminal com base em curvas de isocusto; Projeção da oferta e demanda para movimentação de contêineres na região Sul do Brasil considerando novos terminais já anunciados e ganhos de produtividade dos já existentes; Definição da estratégia a ser assumida pelo terminal para conseguir capturar o mercado potencial; Avaliação dos investimentos necessários; e Modelagem financeira do novo terminal.
14. Definição dos componentes e **diretrizes para a ocupação da retro-área de apoio logístico de um novo porto especializado em contêineres**. Realizou-se um levantamento dos serviços necessários na retro-área de um novo porto de contêineres, projetou-se a demanda potencial para cada um dos serviços levantados, foram coletados índices de produtividade realizados em empresas prestadoras de serviços semelhantes em outros portos e dimensionaram-se as áreas necessárias para cada atividade. Para finalizar o trabalho, foi definido um plano de ocupação da área disponível próxima ao porto de forma a otimizar o desempenho operacional do complexo portuário.
15. Definição da **solução logística ótima** para o recebimento de 6,3 milhões de toneladas de carvão em um porto na região Norte do Brasil. O estudo determinou os equipamentos de berço para realizar o descarregamento, comparou as alternativas de transporte do porto ao destino (esteira ou caminhões) e dimensionou a área de estoque necessária. Para finalizar o trabalho, avaliaram-se todas as alternativas financeiramente e indicou-se a solução ótima para o sistema.

16. Projeto de um **porto de larga escala** (18 Mt/ano) para a nova siderúrgica de um fabricante de ferro-gusa e aço. O estudo incluiu uma simulação detalhada do empreendimento e contemplou volumes, especificações e requisitos de capacidades de equipamentos, necessidade de dragagem em um rio de acesso, berços píeres e pontes de acesso, *layout* do porto e análise financeira de todo o empreendimento. Cargas incluem contêineres, aço, ferro, carvão, carvão coque, etanol, soja e outros.
17. Avaliação de **implantação de um porto** na região de Cananéia-Iguape, no Vale do Ribeira, litoral Sul do Estado de São Paulo. Avaliou-se questões como as áreas de influência do porto, cargas e volumes potenciais e os investimentos necessários tanto por parte do governo como de empresas privadas que pudessem se interessar pelo novo empreendimento. O estudo foi concluído com a definição do valor financeiro do novo porto, de como o valor seria capturado entre os participantes e de qual seria a expectativa de geração de empregos.
18. Estudo e modelagem de direcionadores de **preço e demanda para movimentação de contêineres**. Baseados em dados macroeconômicos, desempenho operacional, competidores, introdução de nova capacidade, preços históricos e desempenho financeiro, previu-se os preços e demanda para os próximos anos.
19. Definição do **layout ideal dos berços e da retro-área**, e avaliação da capacidade de movimentação máxima de um novo terminal de contêineres no porto de Santos.

Área de novos negócios, produtos e projetos

20. Avaliação **da real lucratividade de um investimento** no setor de *agribusiness* no estado de São Paulo. Foram avaliadas questões macroeconômicas e suas tendências, aspectos técnicos da implantação do complexo e aspectos financeiros como a lucratividade esperada para cada uma das unidades de negócio consideradas.
21. Avaliação dos fluxos de caixa e das estratégias associadas à **criação de um complexo sucro-alcooleiro** incluindo operações agrícolas, industriais e de distribuição. A análise é generalista o suficiente para permitir a comparação

- entre diferentes localizações e o impacto na lucratividade esperada futura. Alguns dos direcionadores de lucratividade são: preço da terra, rendimento da terra e da cana, investimentos industriais e agrícolas, preços dos produtos finais, preço da cana, salários, manutenção, custos de transporte, estrutura de capital, política de fornecimento da cana, distância campo-usina, etc.
22. Desenvolvimento, para vários investidores, de um **plano e um modelo de negócios** com o intuito de captar recursos para montar a empresa. Além do desenvolvimento do plano, as atividades se concentraram em analisar as recomendações feitas por especialistas compondo um corpo coeso, sólido e convincente para investidores brasileiros e internacionais. O plano teve sucesso e a empresa captou USD 200 milhões em uma colocação privada.
 23. Na indústria de fertilizantes, com importações crescendo, preços caindo e forte instabilidade da taxa de câmbio no Brasil, foi criada uma **estratégia visando a rápida implementação e a maximização de valor**.
 24. Formulação de **estratégias de crescimento** face às mudanças ocorridas no mercado de mel como a alta dos preços e sua valorização, a maior participação dos produtores chineses e a queda de barreiras protecionistas na Europa. Adicionalmente, foi avaliada a necessidade de capital para um crescimento agressivo e foi criado um plano de negócios para a apresentação do negócio a investidores.
 25. Avaliação da situação financeira e mercadológica para poder identificar oportunidades em aberto no mercado. A complexidade dos relacionamentos pacientes x hospital x médicos x provedores foi estudada extensivamente, o que permitiu a criação de estratégias e planos de ação implementáveis e de excelente impacto.

12.2.2 Emerson Carlos Colin

Perfil da Carreira

Sócio da Verax desde sua fundação e antes foi consultor na McKinsey & Company. Emerson já trabalhou em mais de 80 projetos nos setores de agronegócios, alimentos, farmacêutico, logística, metal-mecânico, naval e telecomunicações dentre outros. É

autor de 2 livros e dezenas de artigos em revistas como *Computers & Operations Research*, *European Journal of Operational Research* e *Journal of Ship Production*. Doutor e mestre em Engenharia de Produção pela USP e engenheiro industrial pela UBC.

Formação Acadêmica

- 1997 a 2000 - Doutor em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica da USP.
- 1996 a 1997 - Mestre em Engenharia de Produção pela Escola Politécnica da USP.
- 1990 a 1995 - Engenheiro Industrial Mecânico pela Universidade Braz Cubas.
- 1987 a 1990 - Técnico em Mecânica pela Escola SENAI Roberto Símonsen.

Principais publicações

- Construção naval: breve análise do cenário brasileiro em 2007. 1. ed. Brasília: ABDI - Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, 2008.
- Benchmarking shipbuilders turnover of main assets. *Journal of Ship Production*, v. 25, p. 1-7, 2009.
- Ship purchasing: characteristics, empirical evidence, and market attractiveness for shipbuilders. *Journal of Ship Production*, v. 25, p. 142-152, 2009.
- Pesquisa Operacional: 170 aplicações em estratégia, finanças, logística, produção, marketing e vendas. 1. ed. Rio de Janeiro, LTC Livros Técnicos e Científicos, 2007.
- Mathematical Programming Accelerates Implementation of Sugarcane Complex. *European Journal of Operational Research* v. 199, p. 232-235, 2009.
- Otimização do custo de transporte na distribuição-armazenagem de açúcar. *Rev. Produção*, v. 9, n. 1, p. 87-97, 1999.
- Outras dezenas de artigos.

Experiência Profissional

Jan/02 – Presente - Verax Consultoria e Projetos Ltda.

Mai/00 – Nov/01 - McKinsey & Co. - Consultor

Abr/97 – Abr/00 - Consultorias Independentes

Jan/90 – Mar/96 - Metagal e Duratex e Duratex S.A.

Descrição de projetos

Área de construção naval

1. Avaliação da **dinâmica da indústria de construção naval** em diversas dimensões com produtos e projetos, processos construtivos, mercados, regulamentação, cadeia de suprimentos, competidores, compradores de navios, influência dos governos, investimentos requeridos, capacitação da mão de obra, aprendizado e competências de gestão. O resultado foi um entendimento profundo da indústria e dos principais entraves ao desenvolvimento do setor de construção naval brasileiro.
2. Mapeamento da produção mundial de navios e identificação dos **estaleiros que apresentam os melhores resultados financeiros e de produtividade**, apontamento das tendências da oferta mundial nas últimas décadas e sugestão de elementos de uma estratégia vencedora neste segmento.

Área de logística, incluindo portos

3. Avaliação dos potenciais serviços que podem ser oferecidos em um **pólo logístico** empresarial focado em contêineres e localizado em São Paulo. Para tanto, realizou-se uma pesquisa de mercado junto aos potenciais usuários desse tipo de serviço associada a uma análise econométrica de potencial de atração de carga para o terminal.
4. Estudo de **viabilidade** para o prospecto definitivo de *IPO* de **três grandes portos** no Brasil, envolvendo um negócio de USD 3,6 bilhões de investimento. Determinaram-se as demandas de serviços projetadas para 10

anos de soja, açúcar, contêineres, carga refrigerada, carvão, produtos siderúrgicos, etanol, GNL e outros produtos, para 3 regiões do Brasil, incluindo Santos, e projetou-se a oferta de capacidade de serviços portuários para cada uma das cargas, considerando novos terminais prováveis e melhoramento contínuo de produtividade com base em *benchmark* internacional. Os estudos foram concluídos com a avaliação do equilíbrio oferta e demanda e a estimativa do *market share* a ser capturado pelo novo entrante em cada região.

5. Projeto de um **porto de larga escala** (18 Mt/ano) para a nova siderúrgica de um fabricante de ferro-gusa e aço. O estudo incluiu uma simulação detalhada do empreendimento e contemplou volumes, especificações e requisitos de capacidades de equipamentos, necessidade de dragagem em um rio de acesso, berços píeres e pontes de acesso, *layout* do porto e análise financeira de todo o empreendimento. Cargas incluem contêineres, aço, ferro, carvão, carvão coque, etanol, soja e outros.
6. Avaliação de **implantação de um porto** na região de Cananéia-Iguape, no Vale do Ribeira, litoral Sul do Estado de São Paulo. Avaliou-se questões como as áreas de influência do porto, cargas e volumes potenciais e os investimentos necessários tanto por parte do governo como de empresas privadas que pudessem se interessar pelo novo empreendimento. O estudo foi concluído com a definição do valor financeiro do novo porto, de como o valor seria capturado entre os participantes e de qual seria a expectativa de geração de empregos.
7. Elaboração de modelo de programação matemática para tomada de **decisões acerca da distribuição de produtos** de uma empresa. Mais especificamente o modelo permitiu que eles identificassem quais usinas deveriam atender quais canais e quais clientes. As economias geradas foram estimadas em aproximadamente 8% dos custos totais de transporte.
8. Estudo e modelagem de direcionadores de **preço e demanda para movimentação de contêineres**. Baseados em dados macroeconômicos, desempenho operacional, competidores, introdução de nova capacidade, preços históricos e desempenho financeiro, nós previmos preços e demanda para os próximos anos.

9. Definição do **layout ideal dos berços e da retro-área**, e avaliação da capacidade de movimentação máxima de um novo terminal de contêineres no porto de Santos.

Área de novos negócios, produtos e projetos

10. Avaliação **da real lucratividade de um investimento** no setor de *agribusiness* no estado de São Paulo. Foram avaliadas questões macroeconômicas e suas tendências, aspectos técnicos da implementação do complexo e aspectos financeiros como a lucratividade esperada para cada uma das unidades de negócio consideradas.
11. Desenvolvimento de **estratégias de crescimento** na América Latina para o maior fabricante mundial de uma determinada categoria de produtos farmacêuticos. A aquisição de um competidor, o estabelecimento de força de vendas e a aliança com *players* locais foram algumas das principais recomendações.
12. Análise de um **empreendimento imobiliário** residencial para demonstrar sua viabilidade de construção e a atratividade para investidores externos. Foi feita uma análise da concorrência e do mercado, uma proposição de valor ao cliente final, e uma análise de valor do empreendimento (VPL), além de análise do retorno ao investidor procurando identificar claramente os riscos e oportunidades aos eventuais sócios.
13. Avaliação por parte de um hospital tradicional da cidade do Rio de Janeiro, da **criação de um sistema** de saúde com idéias revolucionárias e de abrangência nacional. O projeto contemplou a criação de um plano de negócios, a busca de recursos na comunidade médica, a identificação e discussão com potenciais investidores e o apoio ao início da implementação.
14. Definição das funcionalidades desejáveis em um terminal celular e **dimensionamento do mercado** para o produto, para uma das grandes fabricantes mundiais de equipamentos eletrônicos. O projeto permitiu a identificação não só das características mais desejáveis bem como o preço que maximizaria sua margem levando em conta os concorrentes.

15. Pesquisa de mercado junto a plantadores de café e identificação das curvas de utilidade dos produtos a serem lançados, com o intuito de **avaliar a participação de mercado** para um determinado produto com algumas características tecnológicas e um dado preço de lançamento.
16. Avaliação da atratividade de um negócio de uma empresa européia com uma empresa local. O foco do trabalho foi o desempenho financeiro e operacional comparado com a média da indústria, além de uma avaliação geral do negócio proposto. O alvo foi avaliado como um grupo e como unidades de negócios individuais. Ao final do estudo teve-se uma idéia clara de onde o alvo estava desempenhando abaixo, acima e na média da indústria. Além disso, a análise indicou os possíveis motivos para as diferenças em termos de desempenho.
17. Avaliação de **formatos de relacionamento comercial** surgidos no mercado recentemente (como a operação logística), com interesse em saber se o uso de outros formatos seriam adequados para o cliente. Foi avaliada a operação de distribuição de medicamentos e vários modelos de relacionamento comercial e foram feitas diversas recomendações sobre como a empresa poderia se posicionar no ambiente dinâmico onde ela se encontra. As recomendações foram desdobradas em ações específicas, algumas das quais foram implementadas com grande sucesso.
18. Avaliação dos fluxos de caixa e das estratégias associadas à **criação de um complexo sucro-alcooleiro** incluindo operações agrícolas, industriais e de distribuição. A análise é generalista o suficiente para permitir a comparação entre diferentes localizações e o impacto na lucratividade esperada futura. Alguns dos direcionadores de lucratividade são: preço da terra, rendimento da terra e da cana, investimentos industriais e agrícolas, preços dos produtos finais, preço da cana, salários, manutenção, custos de transporte, estrutura de capital, política de fornecimento da cana, distância campo-usina, etc.
19. Desenvolvimento, para vários investidores, de um **plano e um modelo de negócios** com o intuito de captar recursos para montar a empresa. Além do desenvolvimento do plano, as atividades se concentraram em analisar as recomendações feitas por especialistas compondo um corpo coeso, sólido e

- convincente para investidores brasileiros e internacionais. O plano teve sucesso e a empresa captou USD 200 milhões em uma colocação privada.
20. Estimativa da **elasticidade da demanda** de suco de laranja concentrado em diversos mercados considerando as características mais importantes para o consumidor: presença de polpa, concentração do suco, marca, engarrafamento, preço, produtos competidores, etc. Usando análise conjunta foi identificada eficientemente a resposta da demanda a diferentes combinações de características e o efeito de mudanças no preço na demanda global.
 21. Preparação, junto ao assessor financeiro (banco de investimento) e outros investidores, da apresentação e do memorando de **colocação privada para o road-show** que aconteceu nos EUA. Logo após o *road-show* e a captação, o trabalho continuou com diversas atividades importantes tais como a definição da estrutura organizacional incluindo compensação, criação de um orçamento e seu desdobramento, um plano de curto prazo para as divisões e executivos, e o planejamento e a programação das principais atividades. O papel da consultora foi reduzido na medida em que novos recursos se juntaram à companhia.
 22. **Entendimento das características do mercado** de feiras e dimensionamento em termos de receita potencial, com intuito de capturar novos mercados. Foram consideradas as feiras de ruas, as feiras temáticas e as feiras de artesanato e diversas cidades para responder apropriadamente as questões.



13 Bibliografia

- ✓ *Revista Portos e Navios*. Janeiro de 2009.
- ✓ Portal EnergiaHoje. *Portal de Notícias da Editora Brasil Energia*. [Online] www.energiahoje.com.
- ✓ *Estaleiro Atlântico Sul*. [Online] <http://www.estaleiroatlanticosul.com.br/>.
- ✓ *Governo do Estado de Pernambuco*. [Online] www.2pe.gov.br.
- ✓ SINAVAL - *Cenário 1o Trimestre 2009*. 2009.
- ✓ *Revista Porto Gente*. [Online] www.portogente.com.br.
- ✓ *Prefeitura de Aracruz*. [Online] <http://www.pma.es.gov.br/>.
- ✓ *Portal do Governo do Maranhão*. [Online] <http://www.ma.gov.br>.
- ✓ *Prefeitura de Quissamã*. [Online] <http://www.quissama.rj.gov.br/>.
- ✓ *Estaleiro Wilson Sons*. [Online] <http://www.wilsonsons.com.br/estaleiro/construcao.asp>.
- ✓ *Estaleiro Rio Maguari*. [Online] <http://www.riomaguari.com.br>.
- ✓ *Estaleiro Santa Cruz*. [Online] <http://www.hdantas.com.br/santacruz/historico.asp>.
- ✓ *Estaleiro São Miguel*. [Online] <http://www.brasbunker.com.br/tabid/81/Default.aspx>.
- ✓ *Prefeitura de Campos de Goytacazes*. [Online] <http://www.campos.rj.gov.br/>.
- ✓ *Marinha do Brasil*. [Online] <http://www.defesabr.com/>.
- ✓ *Governo do Estado do Rio Grande do Sul*. [Online] <http://www.rs.gov.br/>.
- ✓ *Governo do Estado do Pará*. [Online] <http://www.pa.gov.br/>.
- ✓ *Secretaria de Desenvolvimento do Governo do Estado de São Paulo*. [Online] www.desenvolvimento.sp.gov.br.
- ✓ “Emergency supplemental appropriations act for defense, the global war on terror, and hurricane recovery”. [Online] 2006. http://www.fsa.usda.gov/Internet/FSA_File/109-234_2005_hurricanes.pdf.
- ✓ Intelog. “*Indústria naval em crescimento*”. [Online] <http://www.newslog.com.br/site/default.asp?TroncoID=907492&SecaoID=508074&SubsecaoID=53>

8090&Template=../artigosnoticias/user_exibir.asp&ID=474834&Titulo=Ind%FAstria%20naval%20em%20crescimento.

- ✓ Revista Portuária. “*Santa Catarina em busca de mão-de-obra para a construção naval*”. [Online] <http://www.revistaportuaria.com.br/site/?home=videos&v=CqUd&t=santa-catarina-busca-mo-obra-para-construco-naval>.
- ✓ OCDE. “*OECD, partner countries decide on a pause in shipbuilding subsidy talks*”. [Online] http://www.oecd.org/document/35/0,3343,en_2649_34211_35420579_1_1_1_1,00.html.
- ✓ British Petroleum. *BP Statistical Review*. [Online] <http://www.bp.com/bodycopyarticle.do?categoryId=1&contentId=7052055>.
- ✓ Colton Company. [Online] <http://www.coltoncompany.com/>.
- ✓ Transpetro. [Online] <http://www.transpetro.com.br>.
- ✓ BNDES. *Financiamento à Marinha Mercante e à Construção Naval*. [Online] <http://www.bndes.gov.br/programas/outros/naval.asp>.
- ✓ Upton, David e Bowon, Kim. Alternative methods of learning and process improvements. *Journal of Operations Management*. 1998, Vol. 16, pp. 1-20.
- ✓ Stopford, Martin. *Maritime Economics*. New York : Routledge, 1997.
- ✓ Brealey, Richard A, Myers, Stewart C e Allen, Franklin. *Principles of Corporate Finance*. New York : McGraw-Hill Irwin, 2006, 8, pp. 721-745.
- ✓ Barry-Rogliano Salles. *Shipping and Shipbuilding Markets Annual Review*. [Online] 2009. <http://www.brs-paris.com>.
- ✓ Banco Mundial. *Port Reform Toolkit*. 2007. Module 5, ch 4.
- ✓ ANP. Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis.
- ✓ Petrobras. Petróleo Brasileiro S/A. *Plano de Negócios 2009-2013*.
- ✓ O Estado de São Paulo. “Petrobras: governo estuda reduzir impostos para sondas”, 15/09/2008.
- ✓ Valor Econômico. “Petrobras vai contratar 10 plataformas para produção”, 16/09/2008.
- ✓ CEGN (2006). Centro de Estudos em Gestão Naval. *Avaliação de Nichos de Mercado Potencialmente atraentes ao Brasil*. Disponível em: www.gestaonaval.org.br.
- ✓ ANTAQ. Agência Nacional de Transportes Aquaviários.

- ✓ BNDES. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
- ✓ CEGN (2006). Centro de Estudos em Gestão Naval. *Separação por classes de sistemas e vantagem competitiva em cada classe: siderurgia*. Elaborado por: Germano Mendes de Paula. Disponível em: www.gestaonaval.org.br.
- ✓ CEGN (2008). Centro de Estudos em Gestão Naval. *Estratégia para a navieças Brasileira*. Disponível em: www.gestaonaval.org.br.
- ✓ CEGN (2009). Centro de Estudos em Gestão Naval. *Balanço da Oferta e demanda do mercado Brasileiro de reparos navais*. Disponível em: www.gestaonaval.org.br
- ✓ Gazeta Mercantil. “Petrobras construirá 20 plataformas”, 05/01/2009.
- ✓ O Estado de São Paulo. “Petrobras: decisão da ANP não afeta planejamento”, 14/05/09.
- ✓ Gazeta Mercantil. “Petrobras já devolveu à União 50% de quatro blocos do pré-sal”, 18/05/2009.
- ✓ O Estado de São Paulo. “Petrobras deve contratar seis novas plataformas em 2009”, 04/02/2009.
- ✓ Banco Central do Brasil. *Relatório Focus – Maio 2009*.

 Uma empresa do Grupo EEP	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	FOLHA:
Nº CLIENTE:			2/29		
			E		



ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	3
2. CONDICIONANTES FÍSICOS E OPERACIONAIS	3
3. ACESSOS	11
4. ESTUDOS DE IMPLANTAÇÃO DO ESTALEIRO	11
5. ARRANJO DA HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES (HHI)	22

ANEXOS

Anexo 1 – Planilhas – Estimativa de Custos de Implantação

Anexo 2 – Cronograma de Implantação

 Uma empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			3/29	E	

1. INTRODUÇÃO

A OSX, empresa do Grupo EBX, está implantando no município de Biguaçu, Santa Catarina, um estaleiro para, em sua constituição final, fabricar, montar e equipar jaquetas, conveses, sonda modulada, fazer conversão de navios em FPSO (“Floating, Production, Storage and Off-loading”), fabricação dos FPSO, TLWP (“Tension Leg Wellhead Platform”) e navios-sonda.

Este Relatório apresenta os resultados do Estudo para estabelecimento de conceitos básicos necessários ao desenvolvimento do projeto de engenharia do referido estaleiro, assim como para sua implantação.

O empreendimento será localizado no litoral continental, em frente à Ilha de Santa Catarina, na Baía de São Miguel, no município de Biguaçu.

A implantação do estaleiro nesta região tira partido da facilidade do acesso terrestre, junto à BR-101, da pequena agitação marítima de suas águas fronteiriças e sua ligação direta com o oceano, através de um canal a ser dragado no leito do “Canal Norte”.

Ressalta-se que o projeto e respectiva descrição do canal dragado é parte integrante de relatório específico, fora do escopo do presente trabalho.

2. CONDICIONANTES FÍSICOS E OPERACIONAIS


A região da Baía de São Miguel situa-se no litoral de Santa Catarina, na margem continental do estreito formado pela ilha de Santa Catarina, no município de Biguaçu. (Carta Náutica 1908 da Marinha do Brasil).

2.1 Condicionantes Físicos

2.1.1 Topografia e Hidrografia da Região

As fontes de informação disponíveis – Cartas Náuticas, reconstituição de sítios públicos com imagens de satélite e levantamento batimétrico executado em outubro de 2008 (relatório nº 01/08 – EBX, feito pela Microars) permitem uma primeira caracterização da região. (Figura 1, a seguir).

O Canal Norte que acessa a baía de São Miguel, onde se encontra o estaleiro, apresenta em sua embocadura profundidades de 10 m relativo ao zero da DHN até ao alinhamento entre a ilha do Francês e a ponta da armação no continente. Deste ponto, as profundidades vão decrescendo até 5 metros no través da Ilha Rotonas Grande. Na baía de São Miguel, próximo à margem, as profundidades são bem baixas, chegando a 1 m a 800 m da margem e 3 m a cerca de 2 km da margem.

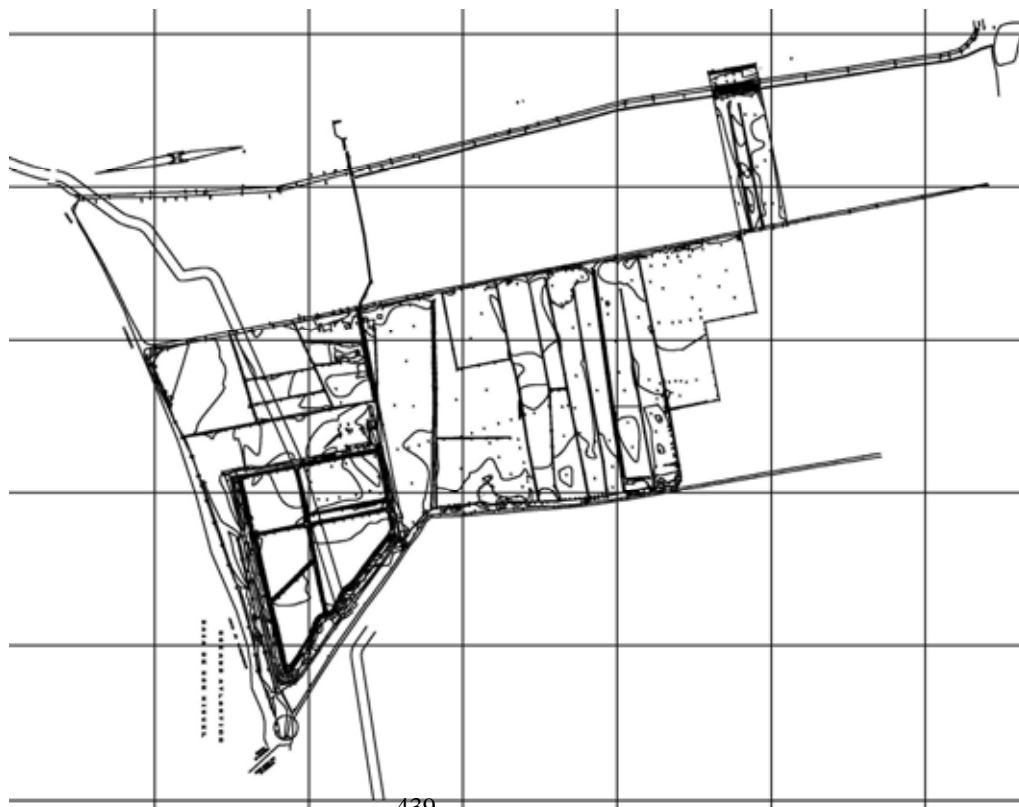
 OSX Uma empresa do Grupo EBX	PT PLANAVE S.A. Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO: 1.09.089	Nº PLANAVE: RL-D24-A03-0002	OS/OSA: 00/00	
		Nº CLIENTE:		FOLHA: 4/29	REVISÃO: E





Área de implantação do estaleiro

Figura 1: Área de Interesse (Baía de São Miguel) – Carta Náutica nº 1.908.

Com relação à topografia local, abaixo reproduzimos desenho de recente levantamento topográfico onde é notável que o local de implantação do estaleiro é formado por diversas plantações indicando que o local é plano nivelado com cota entre zero e um com relação a cota do IBGE.



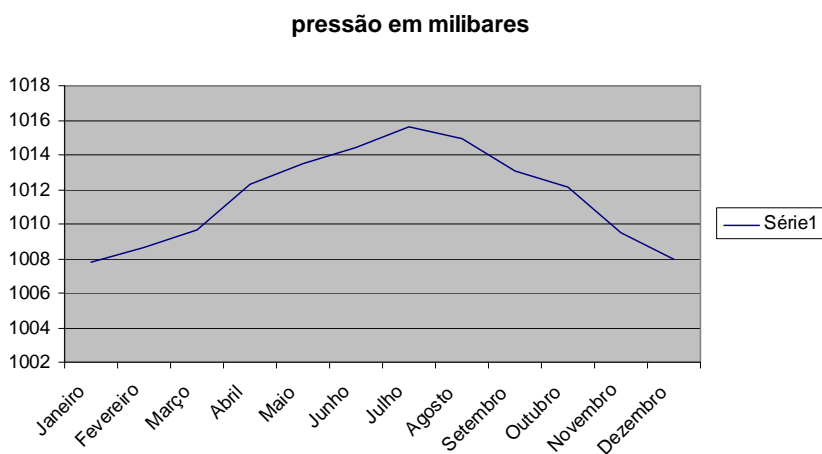
 Uma empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			5/29	E	



A seguir para desenho mostrando sobre imagens de sítio público de satélite (Google Earth) a localização do estaleiro.



2.1.2 Elementos Climáticos

A pressão atmosférica média é de 1011,6 milibares. O Gráfico 1, a seguir, apresenta a variação desse elemento climático.

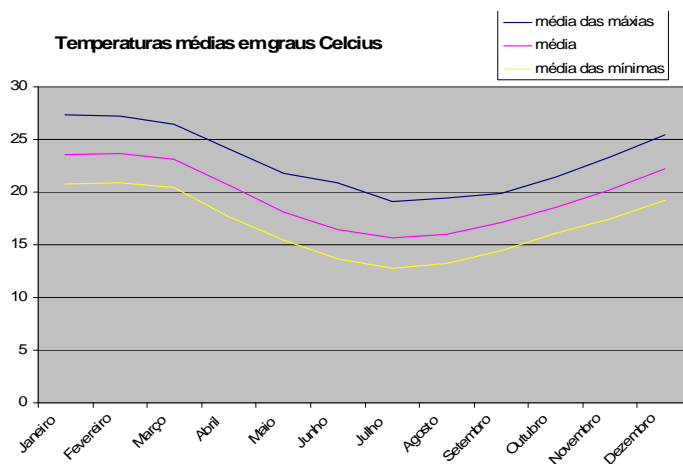


 Uma empresa do Grupo EBR	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			6/29	E	

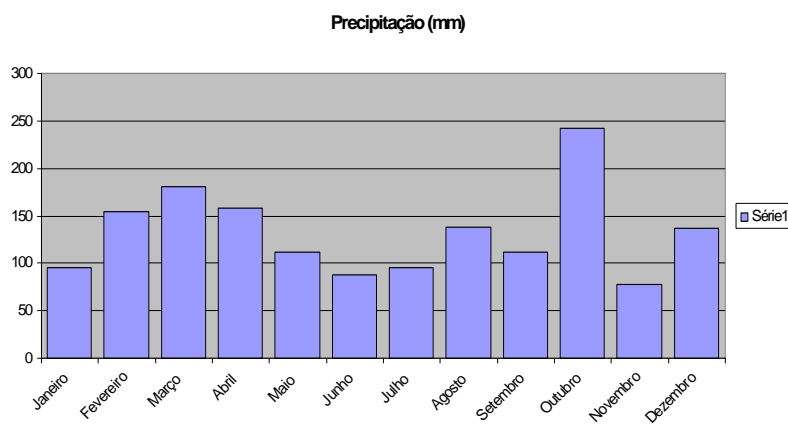
Considerando os valores médios de temperatura, umidade relativa do ar e nebulosidade, a região apresenta as seguintes características:


- Máxima temperatura média: 23°C;
- Temperatura média: 19,6°C;
- Mínima temperatura média: 16,8°C;
- Umidade relativa do ar: 82%; e
- Nebulosidade: 5,6.

O Gráfico 2, a seguir, apresenta a variação mensal das temperaturas médias.

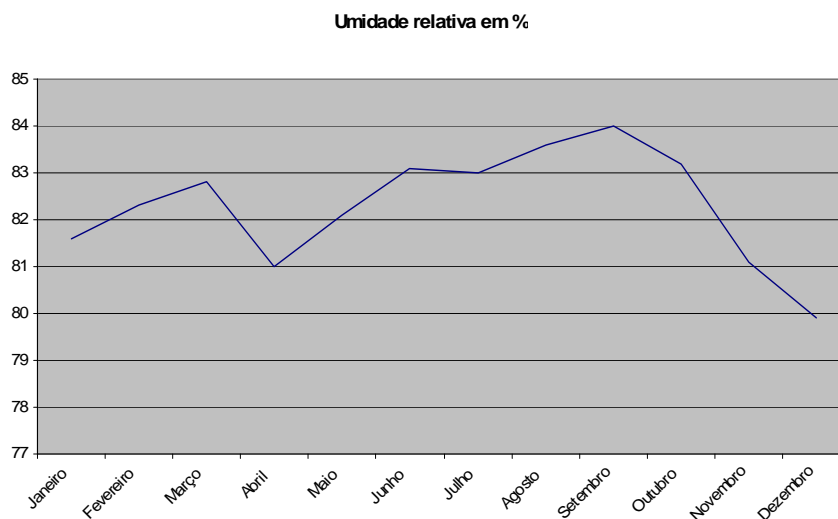


O Gráfico 3, a seguir, apresenta a variação mensal da precipitação média.



 OSX Uma empresa do Grupo EBX	PT PLANAVE S.A. Lda Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			7/29	E	

O Gráfico 4, a seguir, mostra a variação mensal da umidade relativa do ar.



2.1.3 Ventos

O vento entre a ilha de Santa Catarina e o continente normalmente tem a direção N-S.



De março a setembro é comum a passagem de frentes frias, com ventos Sul e Sudoeste muito frescos. De outubro a março predominam os ventos de Norte e Leste, conforme pode ser verificado a seguir.



Para o desenvolvimento do projeto deverá ser seguido o que prescreve a NBR 6123 da ABNT “Forças devidas ao vento em edificações”, conforme isopletas constante da referida norma.

2.1.4 Marés e Nível do Mar

A maré tem característica de desigualdades diurnas, com nível médio situado 0,4 m acima do nível de redução da carta náutica. É fortemente influenciado pelos ventos.

 Uma empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			8/29	E	

2.1.5 Correntes

As correntes são predominantemente devidas à variação do nível de maré (marés) entre as extremidades norte e sul do estreito, formado pela Ilha de Santa Catarina e o Continente. Tem direção sul - norte a direção predominante dos canais sul e norte, com sentido variando de sul para o norte e vice-versa, função da maré (enchente ou vazante).

O módulo de velocidade não passa de 0,5 nós nas situações de sizíguas.

2.1.6 Ondas

As águas fronteiras à margem onde se pretende implantar o estaleiro são naturalmente protegidas das ondas de alto-mar pela ilha de Santa Catarina. Ocorrências de ondas geradas no local podem ocorrer por ocasião de fortes ventanias. Estas ondas, no entanto, são de pequena altura e período, não representando qualquer problema na atracação de embarcações que serão equipadas e/ou construídas no estaleiro ou mesmo para o procedimento de “loadout” das jaquetas.

Com relação ao mar aberto, não há medições de onda disponíveis para análise na região. Entretanto, é sabido que durante a passagem das frentes frias provenientes do Sul, transportadas por fortes ventos de Sudoeste, Sul e Sudeste, ressacas de grandes proporções podem ocorrer ao longo do litoral do Estado de Santa Catarina.

2.1.7 Geotecnia

Aqui são tecidas considerações sobre o local de implantação de um Estaleiro situado na localidade Baía de São Miguel, no município de Biguaçu/SC, no que diz respeito às dificuldades de sua implantação, considerando o terreno de fundação.

a) Descrição do Terreno de Fundação



O terreno de fundação no local onde se pretende implantar o Estaleiro, com base nas sondagens disponíveis existentes, é constituído, em termos médios por uma camada de argila variando entre 6 a 20 m de espessura de consistência muito mole a mole, com número de golpes no ensaio SPT da ordem de 2/30 cm, e, portanto, de baixa capacidade de suporte e elevada compressibilidade, seguido por uma camada de argila silto-arenosa de consistência média a rija, registrando-se o impenetrável a percussão por volta dos 30 m de profundidade, conforme esquematicamente representado em anexo nos croquis.

b) Problemas a Enfrentar

A existência da camada de argila muito mole a mole com espessuras consideráveis na parte superior do terreno de fundação, onde será necessária a execução de: aterros da ordem de 5 m de altura; fundações das estruturas e escavações para implantação dos diques secos, que implicarão, obrigatoriamente, nos seguintes problemas básicos, que devem ser detalhados ao longo dos projetos conceitual, básico e executivo, além da necessidade de maiores investigações de campo e de laboratório naquelas fases de projeto:

b.1) Relativamente à execução do Aterro

Tratando-se de área alagável sujeita à inundação pela ação inclusive das marés, há que se fazer um terrapleno geral em toda área. A construção deste terrapleno implicará a necessidade de aceleração dos recalques ao longo do tempo ou sua redução através da execução de drenos de geotêxteis e/ou colunas de brita, além de construção lenta, com utilização de sobrecargas e de bermas de equilíbrio, etc.. É imprescindível a avaliação e ação preventiva quanto aos aspectos de assentamento deste terrapleno sobre a camada de argila de baixa capacidade de carga e elevada compressibilidade existente no local, prevenindo-se assim roturas na camada mole e recalques elevados (variando entre 1,0 a 2,0 m ao longo do tempo).

 Uma empresa do Grupo EBR	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			9/29	E	

Ressalta-se ainda a necessidade de utilização de fundações profundas (estacas) em todas as estruturas a serem construídas.

b.2) Relativamente à execução das Estacas

O adensamento da camada de argila muito mole a mole existente resultará na atuação de atrito negativo nas estacas, além de empuxos horizontais nas mesmas, sempre e quando houver assimetria de cargas temporárias ou permanentes.

b.3) Relativamente ao Dique Seco

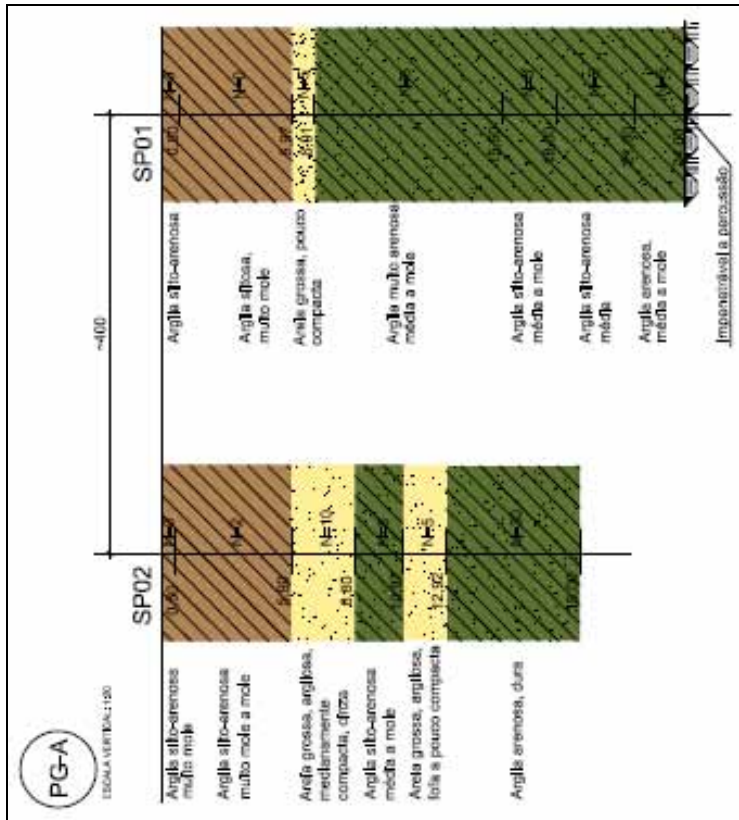
Os pontos levantados neste item devem ser considerados como alertas e servir de parâmetros para a adoção de uma solução de engenharia e de uma técnica construtiva que sejam aplicáveis a este tipo de terreno, visando a garantia do cumprimento das obras dentro dos prazos estabelecidos pelo empreendedor.

As escavações neste tipo de fundação são sempre revestidos de maiores dificuldades que as usuais em solos de outra natureza. Com efeito, os empuxos de terra são maiores e a possibilidade de rotura de fundo sempre presente. Como, por causa da reduzida permeabilidade da camada de argila mole, o rebaixamento d'água prévio é impossível, a solução deverá recair sobre a execução prévia de paredes-diafragma, que posteriormente poderão ser incorporadas às estruturas definitivas.

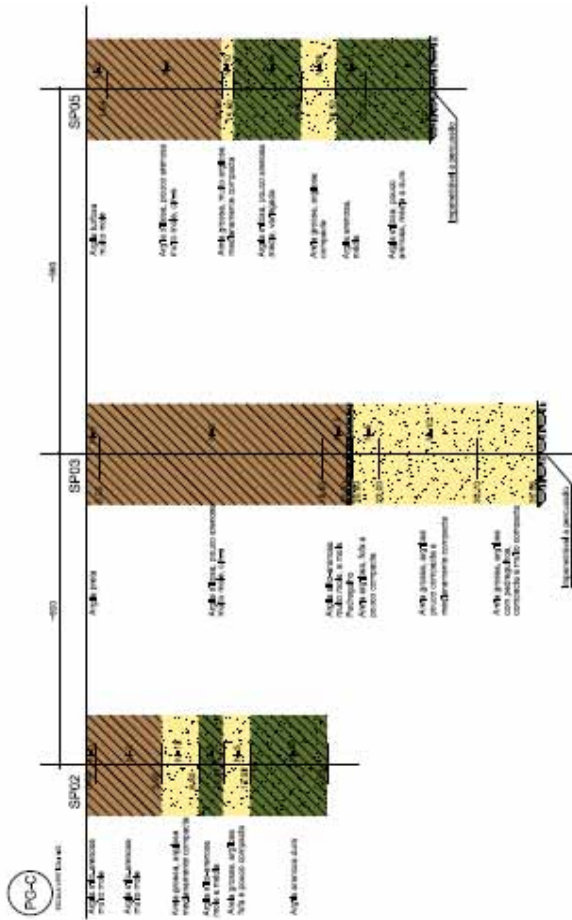
Tais paredes-diafragma poderão ser estroncadas ou atirantadas, dependendo das larguras das cavas envolvidas, mas demandarão maiores custos, além de projetos mais complexos.



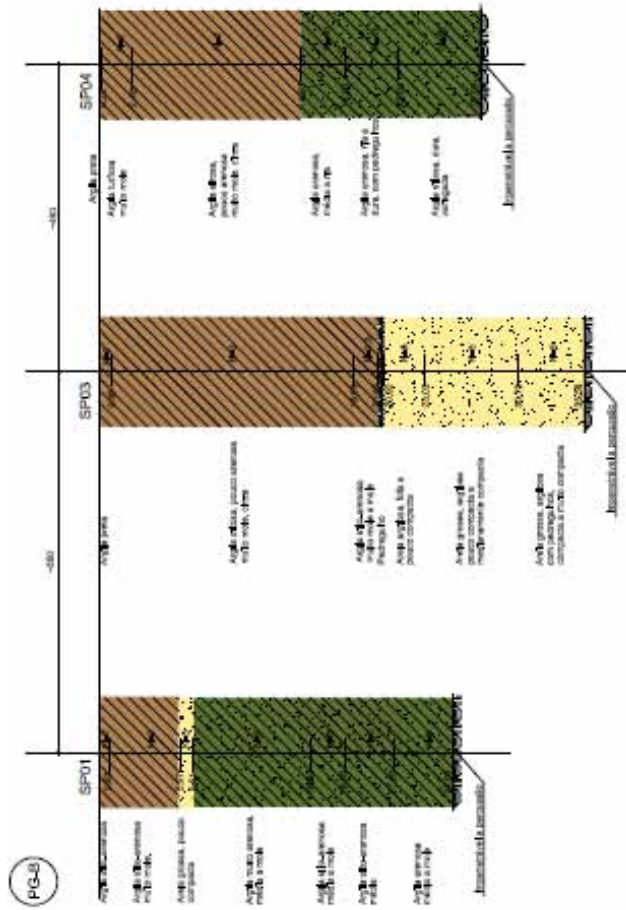
Planta de locação das sondagens disponíveis



Perfil Geotécnico PGA



Perfil Geotécnico PGB



Perfil Geotécnico PGC

2.2 Condicionantes de Operação – Navios de Projeto

Foi admitido como “navio de projeto” – o de maiores dimensões a frequentar o Estaleiro – um petroleiro da classe VLCC (very large crude carrier), com 320.000 tpb (tonelagem porte bruto).



Para dimensionamento preliminar, as dimensões consideradas serão as a seguir apresentadas:

FPSO

- LOA (comprimento total) = 300 m;
- B (boca) = 60 m;
- C (calado) = 22,7 m; e
- Calado leve = 6,5 m.

Semi Sub

- B (boca) = 100 m; e
- Calado leve = 7,0 m.

 Uma empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			12/29	E	

3. ACESSO

3.1 Terrestre

O acesso terrestre ao estaleiro se dará pela BR 101 que está a cerca de 500m de seu limite, com acesso através de terreno próprio, e ligação para a malha rodoviária brasileira. O estaleiro está a cerca de 30 Km do centro de Florianópolis

3.2 Marítimo

O acesso marítimo se dará por um canal dragado no Canal Norte do estreito entre a ilha de Santa Catarina e o continente, cujas características fazem parte de relatório específico.

4. ESTUDO DE IMPLANTAÇÃO DO ESTALEIRO

O ESTALEIRO dedicar-se-á à construção e conversão de navios-plataforma tipo FPSO (“Floating, Production, Storage and Off-loading”) e na construção de plataformas tipo TLWP (“Tension Leg Wellhead Platform”) e de jaquetas fixas de plataformas.

4.1 Localização e Área da Propriedade

O ESTALEIRO ocupará uma área aproximada de 255 hectares na macrozona de expansão urbana do município de Biguaçu – Santa Catarina, sendo 160 hectares para utilização inicial e 95 hectares de expansão futura.

Com adição de área contígua de 36 hectares de propriedade da empresa no município vizinho (não ilustrada no layout), a área total é de 291 hectares.

4.2 Premissas Básicas

As seguintes premissas básicas foram levadas em conta para a elaboração desse anteprojeto conceitual:

- Capacidade de conversão de 18 FPSO – casco VLCC até 300.000 dwt.
- Capacidade de construção dos topsides de 18 FPSO.
- Capacidade de construção de 5 plataformas tipo TLWP.
- Capacidade de construção de 24 jaquetas de plataformas fixas de 65 a 140 m.
- Capacidade de construção de decks e topsides de 24 plataformas fixas.
- Capacidade de construção de 4 navios-sonda.
- O dimensionamento da área industrial considerou a capacidade produtiva de 180.000 toneladas de aço processado anualmente, e uma capacidade de montagem de estruturas de 220.000 toneladas anuais.
- Prazo de atendimento da encomenda em 7 anos após início das operações para o conjunto da demanda, sendo 5 anos para os navios-sonda.



Estas premissas já estão atualizadas com a demanda da empresa e em linha com o arranjo da Hyundai Heavy Industries.



4.3 Lay out Geral do Estaleiro



O desenho a seguir apresenta o Layout proposto para implantação do estaleiro



 Uma empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			14/29	E	

A planilha a seguir apresenta as edificações de apoio e operacionais que compõem o estaleiro

Relação de Edificação e pátios			
	EDIFICAÇÃO	COBERTA, DESCOBERTA	Área Projetada (m ²)
1	ESTACIONAMENTO	DESCOBERTA	8.500
2	TERMINAL RODOVIÁRIO	DESCOBERTA	150
3	PORTARIA	COBERTA	310
4	SUBESTAÇÃO PRINCIPAL DE ENERGIA	COBERTA	200
		DESCOBERTA	400
5	PRÉDIO DA ADMINISTRAÇÃO	COBERTA	960
6	VESTIÁRIOS	COBERTA	1.320
7	CENTRO DE TREINAMENTO	COBERTA	950
8	CASTELO D'ÁGUA	COBERTA	100
9	REFEITÓRIOS	COBERTA	2.430
10	ALMOXARIFADO	COBERTA	3.900
11	OFICINA DE DECAPAGEM	COBERTA	4.200
12	OFICINAS DE TUBULAÇÃO E DE CALDERARIA LEVE	COBERTA	8.400
13	GALPÃO DE TRANSPORTES INDUSTRIAIS	COBERTA	3.000
14	OFICINA DE MANUTENÇÃO	COBERTA	3.000
15	PÁTIO DE ESTOCAGEM DE PEÇAS DE SUBMONTAGEM	DESCOBERTA	5.100
16	ESTAÇÃO DE TRATAMENTO DE ESGOTO, DE ÁGUAS E DE EFLUENTES INDUSTRIAIS	DESCOBERTA	3.600
17	CMD - CENTRAL DE MATERIAIS DESCARTADOS	DESCOBERTA	2.500
		COBERTA	500
18	OFICINAS DE MONTAGEM DE BLOCOS CURVOS	COBERTA	33.000
19	OFICINA DE ACABAMENTO AVANÇADO	COBERTA	3.750
20	OFICINAS DE MONTAGEM DE BLOCOS PLANOS	COBERTA	50.700
21	OFICINAS DE PROCESSAMENTO DE AÇO	COBERTA	19.650
22	OFICINAS DE SUBMONTAGEM	COBERTA	16.200
23	OFICINA DE MARCENARIA	COBERTA	1.800
24	OFICINA DE FABRICAÇÃO DE PERFILADOS	COBERTA	5.100
25	OFICINAS DE PINTURA	COBERTA	16.500
26	PÁTIO DE ACABAMENTO AVANÇADO	DESCOBERTA	7.000
27	PÁTIO DE CHAPAS E PERFILADOS	DESCOBERTA	7.200
28	PÁTIO DE ESTOCAGEM E DE RETOQUES DE PINTURA DE BLOCOS	DESCOBERTA	20.000
29	GALPÃO DE ANDAIMES	COBERTA	2.400
30	PRÉDIO DA PRODUÇÃO I	COBERTA	2.000
31	CENTRAL DE GASES INDUSTRIAIS	DESCOBERTA	600
32	CENTRAL DE COMPRESSORES	COBERTA	600
33	OFICINA DE FABRICAÇÃO DE TUBOS PARA JAQUETAS	COBERTA	11.000
34	PRÉDIO DA PRODUÇÃO II	COBERTA	2.000
35	OFICINA ELÉTRICA	DESCOBERTA	2.400
36	OFICINA MECÂNICA	DESCOBERTA	4.000
37	GALPÃO DE MARINHARIA	COBERTA	1.200
38	PÁTIO DE ESTOCAGEM DE PEÇAS DE OUTFITTING	DESCOBERTA	6.000
39	PÁTIO DE SUBMONTAGEM DE JAQUETAS	DESCOBERTA	17.400
40	PÁTIO DE MONTAGEM FINAL DE MÓDULOS	DESCOBERTA	121.750
41	PÁTIO DE MONTAGEM DE JAQUETAS	DESCOBERTA	41.320
42	OFICINAS DE UNIDADES	COBERTA	4.500
43	PÁTIO DE PRÉ-EDIFICAÇÃO	DESCOBERTA	27.000
44	DIQUE SECO	DESCOBERTA	58.500
45	CAIS DE DESCARGA DE MATERIAIS	DESCOBERTA	5.040
46	CAIS DE ACABAMENTO	DESCOBERTA	20.380

 Uma empresa do Grupo EBR	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			15/29	E	

4.4 Considerações Gerais

4.4.1 O ESTALEIRO operará em dois turnos em algumas de suas áreas de produção. Em determinadas áreas, como por exemplo, a linha de fabricação de painéis de blocos planos, deverá operar em três turnos.

4.4.2 O ESTALEIRO será dotado de instalações industriais e equipamentos para atingir altas produtividades na produção com sistemas automatizados nas linhas de fabricação de painéis de blocos planos, na linha de fabricação de perfilados. As soldagens de chapas na linha de painéis serão efetuadas através do processo de solda unilateral.

4.4.3 O projeto conceitual e básico de construção do ESTALEIRO será baseado nos conceitos de acabamento avançado mais modernos dos estaleiros coreanos e japoneses. Dessa forma, a previsão será atingir em médio prazo a meta de montagem de 95% dos itens de acabamento antes da edificação dos blocos no dique. Assim, prevê-se a total integração dos itens de caldearia leve durante o processo de fabricação de blocos e antes do tratamento e pintura desses blocos nas cabines.

4.4.4 Como estratégia geral, a maior parte dos trabalhos de produção será concentrada para as etapas anteriores à edificação dos blocos no dique. Essa estratégia leva à concepção de grandes áreas de trabalho, para as atividades de acabamento avançado, retoques de pintura, montagem de tubulação, de unidades e de acoplamento de blocos. No caso do ESTALEIRO OSX a área prevista é maior do que 110.000 m² para a realização desses trabalhos.

4.4.5 O dique seco será dimensionado para a construção simultânea de dois FPSO (casco de VLCC de 300.000 tdw, comprimento: 330 m, boca: 58 m) e uma plataforma tipo TLWP de até 100 m x 100 m.

Dimensões totais do dique:



- Comprimento: 466 m
- Largura: 130 m
- Profundidade: 11 m (em relação ao zero da DHN)
- Altura dos picadeiros: 2 m

Para possibilitar maior flexibilidade possível na disposição de navios e embarcações no dique este foi projetado com três câmaras com 108, 230 e 128m respectivamente.



4.4.6 O pórtico do dique terá a capacidade máxima de 1.600 t, com 105m de altura. Dessa forma, poderão ser efetuados acoplamentos de blocos no pátio de pré-edificação, formando grandes blocos de até 1.600 t e montagem das torres de navios sondas em uma única operação.

4.4.7 O cais de acabamento terá uma extensão de 1.200 m com uma largura de 20 m (a ser confirmado a partir do projeto de engenharia) e profundidade de 9m em relação ao zero da DHN (Serão previstos guindastes para atendimento aos serviços de cais).

4.4.8 O cais de acabamento abrigará em sua extremidade próxima ao dique de áreas para as operações de “off-loading” da estrutura das jaquetas e para o recebimento de materiais, principalmente as chapas e perfilados. Nesta última será dotada de um pórtico com um sistema eletromagnético para a descarga de materiais. Ressalta-se ainda que a extensão da porta Batel também servirá com extensão do cais de acabamento

 Uma empresa do Grupo EBR	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			16/29	E	

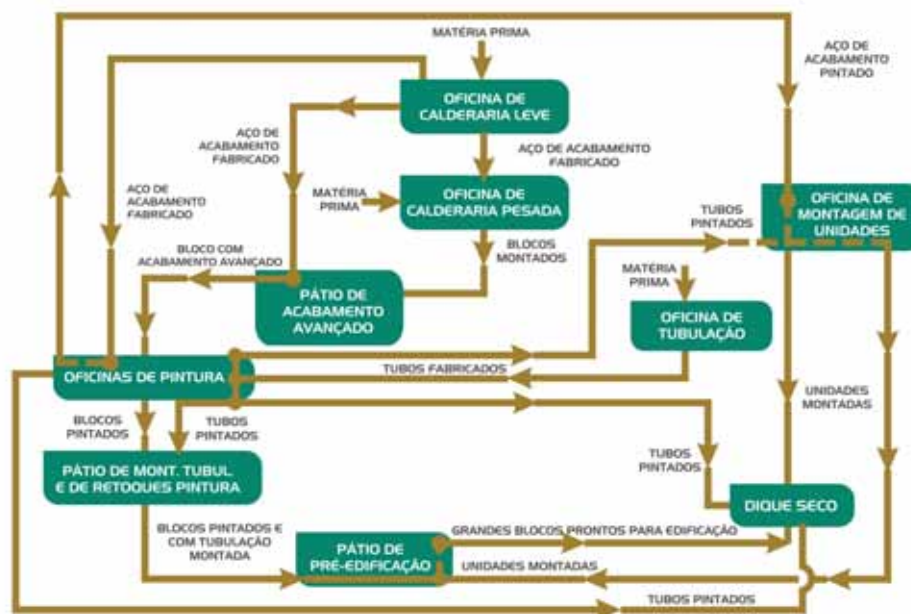
- 4.4.9** Será previsto o emprego de equipamentos automáticos de marcação e corte de chapas e perfis com controle numérico e o uso de equipamento tipo “plotter”, para a marcação de chapas.
- 4.4.10** As pontes rolantes e o pórtico de descarregamento de chapas serão dotados de sistema eletromagnético para o manuseio das chapas.
- 4.4.11** As redes de ar comprimido serão integradas em toda a área industrial, de modo a garantir uma pressão de saída no consumo em qualquer ponto, da ordem de 100 psi, com sistemas de purgação de água e de óleo.
- 4.4.12** As Oficinas de Caldeiraria Pesada serão dotadas de rolos transportadores mecanizados (“conveyors”) para o do transporte de chapas do parque de material até as linhas de submontagem das oficinas.
- 4.4.13** Serão empregados equipamentos dotados de lanças telescópicas com caçambas e plataformas pantográficas, para o alcance em locais mais inacessíveis da embarcação.
- 4.4.14** Será intensificado o uso de “Jigs” dotados de sistemas de ajustagem telescópica nas Oficinas de fabricação de blocos curvos das Oficinas de Caldeiraria Pesada.
- 4.4.15** É prevista a integração total nos trabalhos de instalação de unidades (bases de equipamentos, equipamentos, tubulação, calhas elétricas, cabos elétricos) durante a fase de pré-edificação de blocos.
- 4.4.16** Serão previstos pequenos almoxarifados e ferramentarias próximos aos locais de trabalho, bem como banheiros químicos, postos de atendimento de enfermagem para pequenos curativos, segurança industrial no prédio da produção, centro de recrutamento e segurança patrimonial na portaria, bem como a instalação de câmeras de vigilância em locais estratégicos do ESTALEIRO.
- 4.4.17** As redes de utilidades serão dispostas em canaletas subterrâneas ao longo dos pátios e por via aérea nas oficinas e por via lateral no dique e no cais de acabamento. Serão dimensionadas as seguintes utilidades: oxigênio, acetileno, CO₂, ar comprimido, rede de incêndio, água doce, cabos de energia e de comunicação.
- 4.4.18** Será prevista uma casa de bombas para o dique, com capacidade de esgotamento total do dique em 12 horas, além de bombas auxiliares para a drenagem de águas pluviais.



 Última empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO: 1.09.089	Nº PLANAVE: RL-D24-A03-0002	OS/OSA: 00/00	
		Nº CLIENTE:		FOLHA: 17/29	REVISÃO: E

4.5 Fluxo de Produção de Blocos Estruturais

No anexo II, a seguir, está apresentado em diagrama o Fluxo de Produção de Blocos Estruturais, desde a chegada às Oficinas da matéria-prima – chapas e perfilados – até a sua edificação no Dique Seco, com a indicação das Oficinas de Caldeiraria Leve, de Montagem de Unidades, de Tubulação e de Pintura e dos pátios de Acabamento Avançado, de Montagem de Tubulações e de Pré-Edificação.

ANEXO II - FLUXO DE PRODUÇÃO DE BLOCOS ESTRUTURAIS



 Uma empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO: 1.09.089	Nº PLANAVE: RL-D24-A03-0002	OS/OSA: 00/00	
		Nº CLIENTE:		FOLHA: 18/29	REVISÃO: E

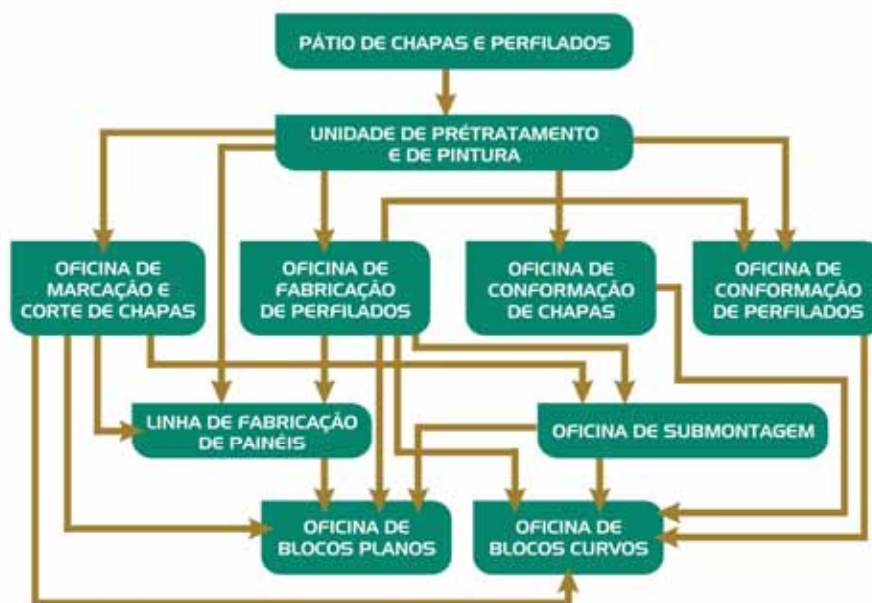
4.6 Fluxo de Fabricação de Blocos Estruturais



No anexo III, a seguir, está apresentado o Fluxo de Fabricação de Blocos Estruturais, desde o Pátio de Estocagem de Chapas e Perfilados até a montagem final dos blocos planos e curvos nas Oficinas de Caldeiraria Pesada. Para fins de construção de uma embarcação, a engenharia divide o seu casco em estruturas metálicas que são denominadas de blocos.

Esses blocos, para fins de construção, também são divididos em estruturas metálicas menores, denominados de secções e assim por diante até se chegar aos menores componentes, denominados de elementos estruturais. Esses elementos estruturais, as secções e os blocos são fabricados e montados nas Oficinas de Caldeiraria Pesada do Estaleiro.

A sua fabricação e montagem compreende uma grande série de etapas de produção, desde o processamento do material, submontagem estrutural até a montagem e soldagem dos blocos.

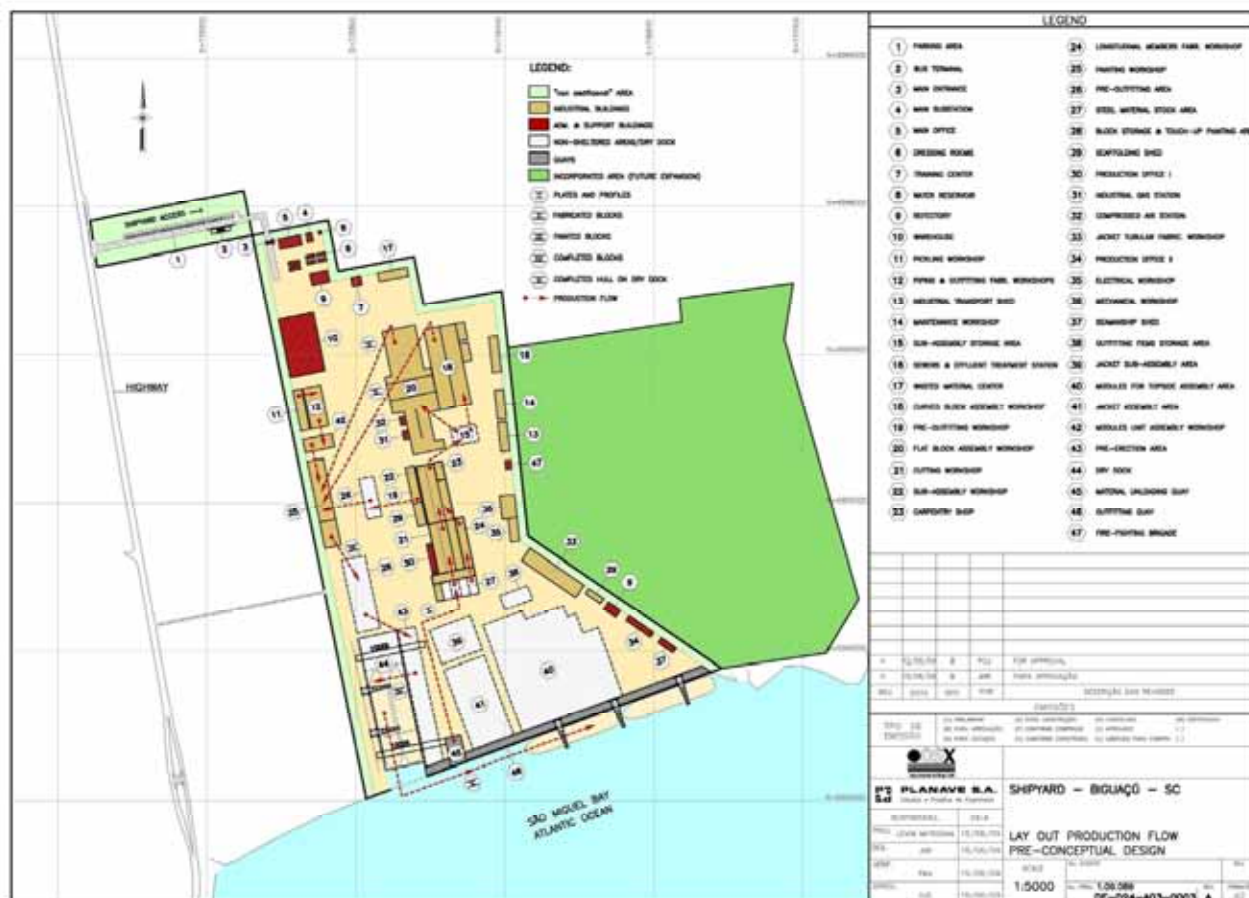
ANEXO III - FLUXO DE FABRICAÇÃO DE BLOCOS ESTRUTURAIS



 OSX Última empresa do Grupo EBX	 PLANAVE S.A. Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO: 1.09.089	Nº PLANAVE: RL-D24-A03-0002	OS/OSA: 00/00	
		Nº CLIENTE:		FOLHA: 19/29	REVISÃO: E



4.7 Sequência de Produção do Estaleiro

No desenho DE-D24-A03-0003 RA a seguir, está representado o layout do Estaleiro o Fluxo de Produção de Blocos.





A seguir uma descrição sucinta dessas etapas:

- 4.7.1 As chapas e perfilados, recebidos por via marítima, são descarregados no **Cais de Descarga de Materiais** e são transportados até o **Parque de Chapas e Perfilados** onde são estocados até o seu uso na produção.
- 4.7.2 De acordo com a programação, esse material é transportado até uma unidade automática de pré-tratamento e pintura, que integra as **Oficinas de Caldeiraria Pesada**, onde esse material será jateado com abrasivos (granalha de aço) e receberá a primeira proteção de tinta (shopprimer) em suas superfícies.
- 4.7.3 Em seguida, as chapas e perfilados são transportados para as estações de processamento (marcação, corte e conformação). Todas as máquinas de marcação e de corte são automatizadas.
- 4.7.4 Esse material processado segue um fluxo de produção bem definido dentro das Oficinas de Caldeiraria Pesada, até a montagem final dos blocos, que inclui a soldagem de todos os elementos estruturais, com um controle de precisão nas suas diversas etapas de produção. Ainda nas Oficinas de Caldeiraria Pesada, são montados alguns itens de caldeiraria leve, tais como reforços de equipamentos, penetrações de tubos, escadas, degraus, etc, de acordo com a estratégia de acabamento avançado.

 Última empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
		Nº CLIENTE:	FOLHA:	REVISÃO:	
			20/29	E	



- 4.7.5 Os blocos liberados da Oficina de Caldeiraria Pesada são transportados para o **Pátio de Acabamento Avançado** visando à complementação da montagem e soldagem dos itens fabricados na **Oficina de Calderaria Leve**, tais como passarelas, escadas, jazentes de equipamentos, dutos de ventilação. Em suma, quanto maior o percentual de incorporação de itens de acabamento de aço nos blocos, maior será o índice de acabamento avançado da produção, significando menores quantidades de trabalho a serem efetuados em etapas posteriores da produção, em condições mais desfavoráveis.
- 4.7.6 Após a complementação dos “trabalhos a quente” da etapa anterior, os blocos são transportados até as **Oficinas de Pintura**, nas quais as superfícies danificadas por oxicorte e soldagem são tratadas e pintadas de acordo com o esquema de pintura definido para cada região. O tratamento e a pintura são realizados em ambiente fechado, climatizado, com abrasivo composto de granalhas de aço, que são reciclados à medida do seu uso. As poeiras de abrasivos e de tintas existentes no ar são filtradas e separadas adequadamente de forma que não haja a mínima contaminação na atmosfera. As partículas menores de granalha também são separadas para um destino adequado.
- 4.7.7 Os blocos liberados das Oficinas de Pintura são transportados para o **Pátio de Montagem de Tubulação**, no qual são efetuados os retoques finais de pintura e montadas as tubulações fabricadas na **Oficina de Tubulação** e decapadas na **Oficina de Decapagem**.
- 4.7.8 Após os retoques de pintura e montagem de tubulação na fase anterior, os blocos são transportados até os **Pátios de Pré-Edificação** onde são acoplados entre si, por meio de soldagem. Nesses pátios ocorrem trabalhos de retoques de pintura das emendas de blocos, após o tratamento da superfície efetuado por meio de ferramentas mecânicas. Também são montadas algumas unidades fabricadas na **Oficina de Unidades** – e alguns trabalhos de montagem e conexão de tubulações. A finalidade da **Oficina de Unidade** é a montagem de grandes secções de redes de tubulação, com suportes, válvulas e instrumentações. Essas redes deverão ser testadas e pintadas antes da sua instalação final nos blocos ou no casco da embarcação no dique. Conjunto de equipamentos, tais como bombas, separadores, purificadores são montados em seus jazentes e conectados com redes de tubulação, válvulas, calhas elétricas na **Oficina de Unidades**. Em resumo, os trabalhos que seriam realizados posteriormente, na fase do casco no dique ou no cais de acabamento, são antecipados nessa **Oficina de Unidades**, visando à racionalização do processo produtivo do Estaleiro.
- 4.7.9 Após as inspeções nos blocos complementados nos Pátios de Pré-Edificação, os blocos são movimentados através dos Pórticos até o **Dique Seco** para a sua edificação final, visando à formação do casco da embarcação. Nesses diques secos são efetuados trabalhos de montagem de acessórios de aço, de tubulações, de equipamentos, de instalação de itens de eletricidade, de tratamento de superfície e de pintura, tanto do casco externo como das áreas internas. Esse tratamento de superfície do casco externo é efetuado por meio de hidrojateamento sem o uso de abrasivos. O tratamento de superfície das áreas internas será efetuado através de ferramentas mecânicas.
- 4.7.10 O casco da embarcação será removido do dique seco para o **Cais de Acabamento**, após a conclusão dos trabalhos e as respectivas inspeções finais estruturais e de pintura nas áreas abaixo da sua linha de flutuação e concluídos os testes hidrostáticos e de estanqueidade. No cais de acabamento são efetuados os trabalhos complementares de instalação de equipamentos, serviços de tubulação, de eletricidade, de montagem complementar dos itens de caldeiraria leve, testes de equipamentos, de sistemas, serviços de tratamento e pintura, montagem e instalação de módulos da Planta de Processo, fabricados no **Pátio de Montagem de Módulos**. Nessa fase serão efetuadas as provas de cais da embarcação.
- 4.7.11 Após a conclusão da maior parte das provas de cais no Cais de Acabamento, a embarcação é rebocada até uma região do mar visando ao embarque dos últimos módulos da Planta de Processo, onde são finalizadas as provas de cais.
- 4.7.12 Os testes de desempenho dos sistemas – operação assistida - são realizados após o posicionamento final da embarcação na área de produção da unidade.

 Uma empresa do Grupo EBR	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			21/29	E	

4.8 Lista Preliminar dos Principais Equipamentos e Facilidades e Estimativa Preliminar de Custos

4.8.1 Como estimativa preliminar, podemos atribuir um valor global de cerca de **U\$217.000.000,00** para a aquisição e instalação dos equipamentos e das facilidades do Estaleiro. Convém lembrar que esse número não tem como base um estudo de projeto conceitual propriamente dito. Para a determinação desse número, foram levados em conta 21 conjuntos de equipamentos e facilidades, cuja relação é listada a seguir:

- guindastes
- pontes rolantes
- equipamentos de oficinas de pintura (parcial)
- máquinas de soldagem
- máquinas automáticas de corte a plasma e oxicorte (parcial)
- pórtico para a descarga de chapas
- unidade automática de prétratamento e pintura de chapas
- guindaste sobre pneus
- carreta hidráulica autopropelida
- máquinas de hidrojateamento a alta pressão
- compressores de ar
- plataformas hidráulicas telescópicas
- linhas de fabricação de painéis
- pórtico do dique seco
- porta batel do dique
- equipamentos de oficinas de pintura – sistema de climatização, jateamento e pintura
- pórtico para a descarga de chapas
- calandras hidráulicas para caldeiraria pesada
- máquinas de fabricação e corte de perfilados
- prensas hidráulicas para caldeiraria pesada
- máquinas de conformação de perfilados e de tubos
- tornos principais

 Uma empresa do Grupo EBR	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			22/29	E	

4.9 Questões Ambientais

O projeto de implantação do Estaleiro contempla um elenco de medidas visando à garantir de forma segura a execução dos trabalhos sem o risco de agressão do meio ambiente e da saúde dos seus funcionários. Serão elencados a seguir os poluentes emanados nas instalações industriais do Estaleiro e as respectivas medidas de contenção que serão tomadas a fim de evitar a propagação e consequente contaminação do ambiente.

4.9.1 Emissão Sonora: produzida em toda a área industrial do Estaleiro, principalmente nas Oficinas de Caldeiraria Pesada, Oficinas de Caldeiraria Leve, Oficina de Tubulação, Oficina de Unidades, Pátio de Acabamento Avançado, Pátio de Pré-Edificação, Central de Compressores, Oficinas de Pintura, Oficina Mecânica, Dique Seco e Cais de Acabamento. Medidas de contenção: barreiras de contenção sonora para evitar a sua propagação além dos limites restritos da área industrial propriamente dita.

4.9.2 Emissão Atmosférica

4.9.2.1 Na Unidade Automática de pré-tratamento e pintura de chapas e perfis das Oficinas de Caldeiraria Pesada e nas Oficinas de Pintura. Agentes causadores: poeira de granalha de aço e de tinta. Medidas de contenção: Equipamentos especiais dotados de filtros industriais especiais.

4.9.2.2 Na Oficina de Decapagem Química. Agentes causadores: gases resultantes do processo de decapagem química. Medidas de contenção: o ambiente será dotado de exaustores com filtros industriais especiais.

4.9.3 Emissão no Solo

4.9.3.1 Em toda a área industrial do Estaleiro.

Agente causador sólido: limalhas, rebarbas metálicas, graxas, restos de madeira, papelão, papel, etc. Medidas de contenção: todo o material será periodicamente recolhido em caçambas adequadas, separado de acordo com a sua composição e descartado conforme procedimento da legislação ambiental.



Agente causador líquido: óleos e outros contaminantes líquidos. Nas áreas, tais como, o Dique Seco e o Posto de Abastecimento de Combustível onde poderá ocorrer derramamento de óleos, serão previstas canaletas de recolhimento de água contaminada com óleo e outras impurezas, visando ao seu bombeamento e transferência para a Estação de separação de óleo. O óleo separado será envasado para o envio aos locais adequados para posterior reciclagem. Esse mesmo procedimento será adotado no entorno do Cais de Acabamento. Nesse caso, barreiras físicas serão instaladas permanentemente para evitar a propagação de eventuais derramamentos de óleo das embarcações atracadas.

4.9.3.2 Na Unidade Automática de pré-tratamento e pintura de chapas e perfis das Oficinas de Caldeiraria Pesada e nas Oficinas de Pintura. Agente causador: partículas de granalha de aço. Medidas de contenção: Equipamentos especiais dotados de filtros apropriados de retenção.

4.9.3.3 Efluentes sanitários, de água cinza e de águas pluviais. O Estaleiro terá Estações de Tratamento de Esgoto Sanitário (ETE), de água cinza e de águas pluviais (ETA), a fim de que se faça a reutilização dessa água tratada no Estaleiro.

4.9.4 Radioatividade

4.9.4.1 Como toda instalação industrial de caldeiraria pesada, nas quais são realizadas soldagens de alta precisão, determinadas estruturas metálicas serão submetidas a ensaios de gamagrafia. Como é comum em Estaleiros, serão tomadas as devidas precauções previstas em Lei, baseadas no CNEN, a fim de resguardar a saúde dos operadores dos equipamentos e de outros funcionários que estejam nos arredores. A realização desses ensaios será fora do horário normal de trabalho.



 Uma empresa do Grupo EBS	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			23/29	E	

5. ARRANJO DA HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES (HHI)



Uma vez definido o parceiro tecnológico da OSX para a Implantação deste estaleiro, a HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES CO., LTD., o Layout anteriormente apresentado sofreu revisões para as adequações devidas ao processo de fabricação.

As principais e mais significativas alterações estão listadas a seguir:

- Ajuste das dimensões do dique (450 m x 130 m x 14 m);
- Alteração da capacidade do pórtico para 1.600 ton (com 105 m de altura e 165 m de vão);
- Alteração da dimensão do cais (1.200m); e
- Acréscimo da área de montagem do terreno ao lado, com layout a ser definido futuramente.

 <small>Uma empresa do Grupo EBS</small>	 <small>Estudos e Projetos de Engenharia</small>	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			25/29	E	

Anexo 1 – Planilhas – Estimativa de Custos

 Uma empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			26/29	E	



ESTALEIRO DE BIGUAÇÚ

ANTEPROJETO CONCEITUAL



QUADRO RESUMO DOS INVESTIMENTOS

1	SERVIÇOS INICIAIS OU ESPECIALIZADOS	172.900.000,00
2.	OBRAS CIVIS	2.122.135.500,00
2.1	MOB./DESMOBILIZAÇÃO, CANTEIROS E INFRA-ESTRUTURA PROVISÓRIA	157.200.000,00
2.2	ESTRUTURA DE ATRACAÇÃO	167.400.000,00
2.3	DRAGAGEM	150.000.000,00
2.4	OBRAS NA RETROÁREA	260.900.000,00
2.5	REFORÇO NO PISO - CARRERAS	645.800.000,00
2.6	DIQUE SECO	230.000.000,00
2.7	OFICINAS E GALPÕES	410.682.500,00
2.8	UNIDADES DE APOIO	100.153.000,00
3.	EQUIPAMENTOS	534.280.000,00
4.	SISTEMAS DE UTILIDADES	169.700.000,00
	SUBTOTAL	2.999.000.000,00
	CONTINGÊNCIA (10%)	-
	TOTAL	2.999.000.000,00

*Este orçamento está considerando uma margem de 30%.



 Última empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO: 1.09.089	Nº PLANAVE: RL-D24-A03-0002	OS/OSA: 00/00	
		Nº CLIENTE:		FOLHA: 27/29	REVISÃO: E

ITENS	DESCRIÇÃO DO SERVIÇO	UNID.	QUANTIDADES	PREÇOS UNIT. (R\$)	PREÇOS TOTAIS (R\$)	PREÇOS DOS GRUPOS
1	SERVIÇOS INICIAIS OU ESPECIALIZADOS					172.900.000,00
1.1	POJETOS / SERVIÇOS INICIAIS	%	2,5%		53.100.000,00	
1.2	GERENCIAMENTO	%	2,5%		53.100.000,00	
1.3	SERVIÇOS E LEVANTAMENTOS DE CAMPO	%	0,5%		10.600.000,00	
1.4	LICENÇAS AMBIENTAIS	vb	1		3.000.000,00	
1.5	COMPENSAÇÃO AMBIENTAL	%	2,5%		53.100.000,00	
2.	OBRAS CIVIS					2.122.135.500,00
2.1	MOB./DESMOBILIZAÇÃO, CANTEIROS E INFRA-ESTRUTURA PROVISÓRIA		8% sobre obras civis			157.200.000,00
2.2	ESTRUTURA DE ATRACAÇÃO					167.400.000,00
2.2.1	CAIS DE ACABAMENTO	m2	26.500	6.000,00	159.000.000,00	
2.2.2	CAIS DE DESCARGA DE MATERIAIS	m2	400	6.000,00	2.400.000,00	
2.2.3	CAIS DE LOAD-OUT DE JAQUETAS	m2	1.000	6.000,00	6.000.000,00	
2.3	DRAGAGEM					150.000.000,00
2.3.1	DRAGAGEM	m3	10.000.000	15,00	150.000.000,00	
2.4	OBRAS NA RETROÁREA					260.900.000,00
2.4.1	ATERRO					
2.4.1.1	Aterro hidráulico	m3	6.400.000	20,00	128.000.000,00	
2.4.1.2	Drenos fibro-químicos (pátios)	m	11.100.000	2,00	22.200.000,00	
2.4.2	PAVIMENTAÇÃO URBANISMO	m2	500.000	50,00	25.000.000,00	
2.4.3	PAVIMENTAÇÃO CIRCULAÇÃO	m2	335.000	90,00	30.200.000,00	
2.4.4	PATIOS - PAVIMENTAÇÃO ESPECIAL	m2	265.000	200,00	53.000.000,00	
2.4.5	CERCAS E MUROS	m	5.700	62,00	400.000,00	
2.4.6	CAMINHOS DE ROLAMENTO	vb	1		2.100.000,00	
2.5	REFORÇO NO PISO - CARRERAS					645.800.000,00
2.5.1	PÁTIO DE MONTAGEM DE MÓDULOS	m2	50.000	2.800,00	140.000.000,00	
2.5.2	PÁTIO DE MANTAGEM DE JAQUETAS E MÓDULOS	m2	180.000	2.800,00	504.000.000,00	
2.5.3	PÁTIOS DE PRÉ-EDIFICAÇÃO	vb	1		1.800.000,00	
2.6	DIQUE SECO					230.000.000,00
2.6.1	DIQUE SECO	vb	1		230.000.000,00	
2.7	OFICINAS E GALPÕES					410.682.500,00
2.7.1	OFICINA DE DECAPAGEM	m2	4.200	1.700,00	7.140.000,00	
2.7.2	OFICINAS DE TUBULAÇÃO E DE CALDERARIA LEVE	m2	18.000	1.700,00	30.600.000,00	
2.7.3	OFICINA DE OUTFITTINGS	m2	9.000	1.700,00	15.300.000,00	
2.7.4	OFICINA DE MANUTENÇÃO	m2	3.000	1.700,00	5.100.000,00	
2.7.5	OFICINAS DE MONTAGEM DE BLOCOS PLANOS E CURVOS	m2	52.000	2.400,00	124.800.000,00	
2.7.6	OFICINA DE ACABAMENTO AVANÇADO	m2	3.750	1.700,00	6.375.000,00	
2.7.7	OFICINAS DE PROCESSAMENTO DE AÇO	m2	19.650	2.400,00	47.160.000,00	
2.7.8	OFICINAS DE SUBMONTAGEM	m2	30.000	1.700,00	51.000.000,00	
2.7.9	OFICINA DE MARCENARIA	m2	1.800	1.700,00	3.060.000,00	
2.7.10	OFICINA DE FABRICAÇÃO DE PERFILADOS	m2	5.100	1.700,00	8.670.000,00	
2.7.11	OFICINAS DE PINTURA	m2	22.200	1.700,00	37.740.000,00	
2.7.12	GALPÃO DE TRANSPORTES INDUSTRIAIS	m2	3.000	1.700,00	5.100.000,00	
2.7.13	OFICINA DE FABRICAÇÃO DE TUBOS PARA JAQUETAS	m2	16.875	1.700,00	28.687.500,00	
2.7.14	OFICINA ELÉTRICA	m2	2.400	1.700,00	4.080.000,00	
2.7.15	OFICINA MECÂNICA	m2	4.000	1.700,00	6.800.000,00	
2.7.16	GALPÃO DE MARINHARIA	m2	1.200	1.700,00	2.040.000,00	
2.7.17	GALPÃO DE ANDAIMES	m2	2.400	1.700,00	4.080.000,00	
2.7.18	OFICINAS DE UNIDADES	m2	4.500	1.700,00	7.650.000,00	
2.7.19	OFICINAS DE MONTAGEM DE MÓDULOS - TIPO 1	m2	9.000	1.700,00	15.300.000,00	
2.8	UNIDADES DE APOIO					100.153.000,00
2.8.1	ALMOXARIFADO	m2	3.900	1.800,00	7.020.000,00	
2.8.2	PRÉDIO DA ADMINISTRAÇÃO	m2	12.800	2.500,00	32.000.000,00	
2.8.3	PRÉDIO DA PRODUÇÃO	m2	12.000	2.000,00	24.000.000,00	
2.8.4	PRÉDIO DA PRODUÇÃO II	m2	4.000	2.000,00	8.000.000,00	
2.8.5	BRIGADA DE INCÊNDIO (Metálica)	m2	900	1.800,00	1.620.000,00	
2.8.6	CENTRO DE TREINAMENTO	m2	950	2.500,00	2.375.000,00	
2.8.7	REFEITÓRIOS	m2	2.430	2.000,00	4.860.000,00	
2.8.8	VESTIÁRIOS	m2	2.640	2.000,00	5.280.000,00	
2.8.9	PORTARIA	m2	310	1.800,00	558.000,00	
2.8.10	CENTRAL DE COMPRESSORES	m2	600	1.800,00	1.080.000,00	
2.8.11	CENTRAL DE GASES INDUSTRIAIS	m2	600	1.800,00	1.080.000,00	
2.8.12	SUBESTAÇÃO PRINCIPAL DE ENERGIA	m2	200	1.800,00	360.000,00	
2.8.13	CMD - CENTRAL DE MATERIAIS DESCARTADOS	m2	500	1.800,00	900.000,00	
2.8.14	CASTELO D'ÁGUA	m2	100	2.200,00	220.000,00	
2.8.15	ESTAÇÃO DE TRAT.DE ESGOTO, DE ÁGUAS E DE EFLUENTES INDUSTRIAIS	m2	3.600	3.000,00	10.800.000,00	

 Última empresa do Grupo EBX	 Estudos e Projetos de Engenharia	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			28/29	E	

ITENS	DESCRIÇÃO DO SERVIÇO	UNID.	QUANTIDADES	PREÇOS UNIT. (R\$)	PREÇOS TOTAIS (R\$)	PREÇOS DOS GRUPOS
3	EQUIPAMENTOS					534.280.000,00
3.1	GUINDASTES	un	10	8.400.000,00	84.000.000,00	
3.2	PONTES ROLANTES	un	50	630.000,00	31.500.000,00	
3.3	CONJUNTO DE EQUIPAMENTOS DE OFICINAS DE TRAT E PINTURA - SIST. CLIMATIZAÇÃO/JATEAM./PINT.	un	1	27.720.000,00	27.720.000,00	
3.4	MÁQUINAS DE SOLDA	un	950	21.000,00	19.950.000,00	
3.5	MÁQUINAS AUTOMÁTICAS DE CORTE A PLASMA E DE OXICORTE	un	12	1.260.000,00	15.120.000,00	
3.6	PÓRTICO PARA DESCARREGAMENTO DE CHAPAS	un	1	7.770.000,00	7.770.000,00	
3.7	EQUIPAMENTO DE PRÉTRATAMENTO E PINTURA DE CHAPAS E PERFILADOS	un	1	6.300.000,00	6.300.000,00	
3.8	GUINDASTES SOBRE PNEUS	un	6	1.050.000,00	6.300.000,00	
3.9	CARRETAS HIDRÁULICAS AUTOPROPELIDAS	un	2	1.890.000,00	3.780.000,00	
3.10	MÁQUINAS DE HIDROJATEAMENTO A ALTA PRESSÃO	un	3	630.000,00	1.890.000,00	
3.11	COMPRESSORES	un	8	168.000,00	1.344.000,00	
3.12	PLATAFORMAS HIDRÁULICAS TELESCÓPICAS	un	3	420.000,00	1.260.000,00	
3.13	LINHAS DE FABRICAÇÃO DE PAINEIS	un	2	35.700.000,00	71.400.000,00	
3.14	PÓRTICO DO DIQUE	un	1	52.500.000,00	52.500.000,00	
3.15	PORTA BATEL DO DIQUE	un	1	14.700.000,00	14.700.000,00	
3.16	PORTAS STOP LOCK DIQUE	un	2	10.000.000,00	20.000.000,00	
3.17	CALANDRAS HIDRÁULICAS PARA CALDERARIA PESADA	un	2	2.520.000,00	5.040.000,00	
3.18	MÁQUINAS DE FABRICAÇÃO DE PERFILADOS	un	2	2.100.000,00	4.200.000,00	
3.19	PRENSAS HIDRÁULICAS PARA CALDERARIA PESADA	un	2	1.680.000,00	3.360.000,00	
3.20	MÁQUINAS DE CONFORMAÇÃO DE PERFILADOS E DE TUBOS	un	3	1.050.000,00	3.150.000,00	
3.21	TORNOS PRINCIPAIS	un	2	1.470.000,00	2.940.000,00	
3.22	CÁBRIA	un	1	54.000.000,00	54.000.000,00	
3.23	OUTROS EQUIPAMENTOS	%	20		96.056.000,00	
4	SISTEMAS DE UTILIDADES					169.700.000,00
4.1	SISTEMA ELÉTRICO/ AUTOMAÇÃO/INSTRUMENTAÇÃO/ ISPS CODE	%	6,0%		127.300.000,00	
4.2	HIDRÁULICA/ COMBATE A INCÊNDIO/ DRENAGEM/ ESGOTO	%	2,0%		42.400.000,00	
	SUBTOTAL					2.999.000.000,00
	CONTINGÊNCIA		0%		-	
	TOTAL					2.999.000.000,00

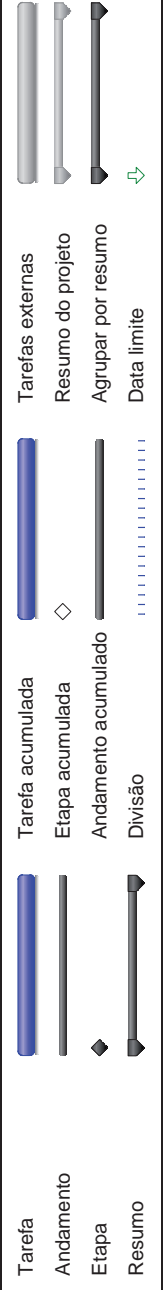
*Este orçamento está considerando uma margem de 30%.

 <small>Uma empresa do Grupo EBS</small>	 <small>Estudos e Projetos de Engenharia</small>	Nº OPERAÇÃO:	Nº PLANAVE:	OS/OSA:	
		1.09.089	RL-D24-A03-0002	00/00	
Nº CLIENTE:			FOLHA:	REVISÃO:	
			29/29	E	

Anexo 2 – Cronograma de Implantação

Id	Nome da tarefa	Predecessoras	2010				2011				2012				2013		
			4T09	1T10	2T10	3T10	4T10	1T11	2T11	3T11	4T11	1T12	2T12	3T12	4T12	1T13	1T13
1	Engenharia																
2	Licença de Instalação																
3	Mobilização do Canteiro	2															
4	Instalações Provisórias	2															
5	Estação de Tratamento Água	2															
6	Obras de Edificação do Estaleiro																
7	Area em Terra																
8	Estabilização do Terreno	2															
9	Administração e Facilidades	8															
10	Área de Processamento	8															
11	Área de Jateamento	8															
12	Área de Corte	8															
13	Área de Armazenagem Externa	8															
14	Área de Soldagem	8															
15	Cabines de Pintura e Jateamento	8															
16	Área de Montagem dos Blocos	8															
17	Fabricação de Tubulação e Acessórios	8															
18	Oficina de Elétrica e Mecânica	8															
19	Almoxarifado	8															
20	Área de Completação dos Blocos	3															
21	Dique Seco																
22	450 m	3															
23	Instalação de duas pontes-rolante	22 TT															
24	Instalação de uma porta intermediária	22 TT															
25	Dragagem	3															
26	Dragagem do Canal	2															
27	Construção do Cais																
28	Construção dos Primeiros 300 m	26 TI-45 dias															
29	Construção do Cais de Acabamento	26 TI-45 dias															
30	Licença de Operação - Área Industrial	14															
31	Licença de Operação - Cais e Dique Seco	29															

Projeto: IMPLEMENTATION SCHEDL
Data: 1/3/10





Project Title:	Plano de Negócio OSX Estaleiros – Estimativa Pré-Conceitual	Page 1 of 9	
File Number:	F70037-000-ML-003-0.DOC	Project Number:	F70037

DOCUMENT TITLE:

**PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS -
RELATÓRIO DE ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL**

DOCUMENT NUMBER:

F70037-000-ML-003

Revision Number	Date	Revision Description	Prepared By	Checked By	Approved By	Client Approval
0	25/01/2010	For Client Review	PETER SYMES	RWFERNANDES	PETER SYMES	



PROJECT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL
DOCUMENT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – RELATÓRIO ESTIMATIVO PRÉ-CONCEITUAL

1.0 INTRODUÇÃO

A Technip é um líder mundial nos campos de gerenciamento de projetos, engenharia e construção para a indústria de óleo e gás. O Technip Group, com sede na França, possui 23.000 empregados no mundo. No Brasil, com sede no Rio de Janeiro, a Technip possui aproximadamente 400 empregados no setor de engenharia *offshore* de óleo e gás.

A Technip possui uma vasta experiência na execução de: Estudos de Desenvolvimento Conceitual de Campos, FEED (Front-End Engineering & Design), Projetos de Detalhamento e projetos EPC tanto internacionalmente como no Brasil.

No Brasil, a experiência de projetos *offshore* da Technip inclui:

- Desenvolvimentos Conceituais de Campos. Vários Estudos de Desenvolvimento Conceitual de Campos para operadores brasileiros e internacionais, sendo os mais notáveis: OGX, Maersk Contractors e BW Offshore. Os estudos geralmente incluem o desenvolvimento completo do campo, incluindo: facilidades fixas e flutuantes, *subsea* e *pipelines*, flexíveis e umbilicais.
- Projetos FEED. Para este segmento do mercado de engenharia *offshore*, a Technip realizou diversos projetos para a Petrobras, tanto dentro do CENPES ou em seus escritórios próprios. Adicionalmente, os projetos FEED foram realizados para diversos operadores internacionais, sendo o mais notável: Maersk Contractors para o FPSO Peregrino. Este tipo de projeto pode englobar o desenvolvimento completo do campo ou plataformas individuais que formam o desenvolvimento completo do campo.
- Projetos de Detalhamento. A Technip realizou diversos projetos de detalhamento para a Petrobras desde que entrou no mercado *offshore*, mais recentemente o contrato do projeto completo de detalhamento (naval e *topsides*) para as FPSO P-58 e P-62.
- Projetos EPC. A Technip, como parte da FSTP, uma *joint-venture* com a KeppelFels Brasil, realizou os projetos EPC para as FPU P-51 e P-52 e está realizando para a FPU P-56 da Petrobras. Como parte de sua participação na FSTP, a Technip realizou engenharia de detalhamento dos *topsides*, projeto e execução da integração do casco inferior e dos *topsides* e participou no time de gerenciamento de projeto, compras, comissionamento e engenharia de campo.

As competências da Technip em *offshore* incluem: *subsea*, facilidades fixas e flutuantes, fabricação de *skids*, e fabricação de tubos flexíveis e umbilicais.

1.1 Escopo de Trabalho

O objetivo deste relatório é realizar uma estimativa de engenharia pré-conceitual com uma margem de precisão de +/- 30% para a fabricação de unidades de produção e de perfuração para os desenvolvimentos futuros da OGX ou outros operadores pelo estaleiro da OSX em Santa Catarina atualmente em desenvolvimento.



PROJECT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL
DOCUMENT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – RELATÓRIO ESTIMATIVO PRÉ-CONCEITUAL

A quantidade, capacidade e tipo de unidade foram definidos pela OSX e as estimativas foram baseadas na padronização de cada tipo de unidade.

A estimativas utilizaram dados históricos de outros projetos similares baseados em lâmina d'água, capacidade de produção e uma média de especificação de óleo entre leve e pesado.

2.0 RESULTADOS

Os resultados da estimativa pré-conceitual são:

- Baseados na quantidade e no tipo de projeto a ser executado durante o desenvolvimento dos projetos potenciais de óleo e gás da OGX ou outros operadores em suas licenças *offshore* existentes no Brasil, o volume total estimado de investimento para a entrega de unidades no estaleiro da OSX em Santa Catarina é da ordem de R\$57.973.949.000, para cascos novos, ou R\$47.414.919.000, para cascos convertidos.
- A estimativa é baseada nos custos industriais de unidades *offshore* do terceiro trimestre de 2009.
- O valor médio de cada um dos 7 diferentes tipos de unidade *offshore*, utilizando um *approach* de projeto padronizado, é como segue:
 - A estimativa para uma plataforma fixa tipo (WHP) é de R\$558.036.000, e inclui: jaqueta, *deck*, acomodações e uma sonda de perfuração completa;
 - A estimativa para uma Tension-Leg Wellhead Platform (TLWP) tipo, a ser instalada numa lâmina d'água de 900 metros, é de R\$1.124.052.000, e inclui: acomodações, *deck* superior e uma sonda de perfuração completa;
 - A estimativa para uma unidade de produção, armazenamento e descarga de óleo e gás tipo (FPSO) com um casco convertido e capacidade de produção de 100.000 bopd, a ser instalado numa lâmina d'água de até 130 metros, é de R\$1.337.530.000, e inclui: acomodações e equipamento completo de produção, teste e utilidades;
 - A estimativa para um FPSO tipo com um casco novo e capacidade de produção de 100.000 bopd, a ser instalado numa lâmina d'água de até 130 metros, é de R\$1.935.421.000, e inclui: acomodações e equipamento completo de produção, teste e utilidades;
 - A estimativa para um FPSO tipo com um casco convertido e capacidade de produção de 100.000 bopd, a ser instalado numa lâmina d'água de até 900 metros, é de R\$1.450.364.000, e inclui: acomodações e equipamento completo de produção, teste e utilidades;
 - A estimativa para um FPSO tipo com um casco novo e capacidade de produção de 100.000 bopd, a ser instalado numa lâmina d'água de até 900 metros, é de R\$2.146.977.000 e inclui: acomodações e equipamento completo de produção, teste e utilidades;



PROJECT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL
DOCUMENT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – RELATÓRIO ESTIMATIVO PRÉ-CONCEITUAL

- A estimativa para um navio-sonda para águas ultraprofundas é de R\$1.022.098.000, e inclui: capacidade de perfuração em lâminas d'água de até 3.000 metros e profundidades de reservatório de até 10.000 metros com dois tandem derricks.

3.0 ESCOPO DE ESTUDO

3.1 Escopo

A Technip foi contratada pela OSX para realizar o seguinte escopo de estudo pré-conceitual:

- Baseado no plano de negócio da OSX, que inclui o atendimento da demanda estimada do plano de desenvolvimento dos campos *offshore* da OGX e licitações potenciais para outros operadores, para estimar o custo total de desenvolvimento de um conjunto de plataformas baseadas em uma média de unidades de cada tipo visualizado como segue: plataforma fixa (24), FPSO – casco novo e casco convertido (18), TLWP (5) e navio-sonda (4);
- Para realizar este estudo de viabilidade, determinar as dimensões médias e pesos destas unidades padronizadas, baseado em dados históricos;
- Utilizando os pesos e dimensões calculados, determinar o trabalho (homens-hora) e custos;
- Estimar os pesos dos equipamentos e matérias-primas necessários para o tipo de projeto, baseado numa metodologia padronizada de desenvolvimento de projeto;
- Gerar um custo estimado total para cada unidade, incluindo as alternativas de conversão dos cascos ou cascos novos para FPSO;
- Assumir a premissa de conteúdo local (brasileiro) mínima de 70%;
- O escopo não inclui *riser*, *pipelines*, *umbilicais*, *hook-up offshore* nem estimativas de comissionamento;
- O escopo não inclui os custos de desenvolvimento do estaleiro.

3.2 Premissas

As seguintes premissas foram utilizadas para compilar este estudo pré-conceitual:

- A estimativa é baseada na análise da Technip de um conjunto padronizado de equipamentos, inclusive os equipamentos definidos no Estudo Conceitual original para o Desenvolvimento do Campo de Vesúvio – documento F70030-000-ML-008;
- Os diferentes tipos de unidade usados para estimar estes custos médios foram extraídos do Relatório de Avaliação do Estaleiro da OSX elaborado pela Technip – documento F70037-000-ML-001;

Document Number: F70037-000-ML-003-0



PROJECT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL
DOCUMENT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – RELATÓRIO ESTIMATIVO PRÉ-CONCEITUAL

- Os custos estimados não incluem variações relativas a investigações específicas de meio-ambiente: clima, topografia marinha, geotecnia, etc;
- Estão incluídos os custos diretos e indiretos, inclusive seguros, impostos e outros custos associados da OSX na construção das unidades;
- Os custos não incluem escopos *subsea* como: projetos, instalação, *hook-up* e comissionamento;
- Os custos assumem a instalação de WHP por *Heavy Lift Vessel* (HLV),
- Todos os WHP, TLWP e navios-sonda para águas ultraprofundas são considerados como construções novas no estaleiro da OSX em Santa Catarina;
- Os custos diretos e indiretos com contratados e subcontratados estão incluídos;
- Dada a disponibilidade de cascos usados no mundo, as estimativas foram preparadas baseados em cascos novos ou conversão de cascos no estaleiro da OSX em Santa Catarina;
- Os módulos de *topside* são assumidos com uma média de especificação de óleo entre leve e pesado e as facilidades de armazenamento do FPSO são consideradas para 13 dias de armazenamento da produção;
- Riscos cambiais, de matérias-primas, inflação e forces de Mercado não são considerados.

4.0 MÉTODO DE ESTIMAÇÃO

O método de estimação é baseado no uso de rateios médios desenvolvidos ao longo de muitos anos de engenharia de detalhamento e experiência construtiva de projetos *offshore* e modificado pela inclusão de diversos projetos recentes, estudos conceituais, FEEDs e contratos EPC, e propostas para projetos no Brasil.

Estes rateios foram ajustados para incluir estudos adicionais recentes realizados para trazer estimativas mais precisas (p.ex. análise estrutural de jaqueta e deck para WHP & análise estrutural de módulos de *topside* para FPSO) ainda que também baseados em certas premissas.

A metodologia de estimação permite a somatória de estimativas de parâmetros baseadas em dados históricos/medidos/empíricos e premissas heurísticas que foram resumidas por unidade e são usadas para obter as faixas superior e inferior dentro das quais o valor final é inferido.



PROJECT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL
DOCUMENT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – RELATÓRIO ESTIMATIVO PRÉ-CONCEITUAL

5.0 PREMISSAS DE ESTIMAÇÃO

5.1 WHP

5.1.1 Deck

A metodologia de estimação parte das seguintes premissas:

- A base da estimativa são as WHP para os estudos conceituais dos campos de Peregrino e Vesúvio.
- Os equipamentos de *topsides* consistem de *manifolds*, *pig launchers* e *receivers*.
- As unidades de perfuração têm as mesmas capacidades assumindo profundidades e características de localização semelhantes. Consequentemente, as facilidades de perfuração e *lay-out* determinam a dimensão para os decks de WHP.
- As variações de acessórios são baseadas no % do peso que é tipicamente associado com a tonelagem de peso mecânico.
- Para minimizar custos de *hook-up* e comissionamento *offshore*, o caso base considera a instalação do deck integrado por um HLV (Heavy Lift Vessel).

5.1.2 Jaquetas e Estacas

A metodologia de estimação parte das seguintes premissas:

- A base da estimativa são as WHP para os estudos conceituais dos campos de Peregrino e Vesúvio.
- São assumidas condições ambientais semelhantes.
- Dados de solo são assumidos como semelhantes de forma que os pesos das estacas são uniformes já que não variam conforme a lâmina d'água.
- Baseado na lâmina d'água, as jaquetas são pro-rateadas baseadas nos pesos do estudo conceitual, utilizando o software SACS.

5.2 TLWP

5.2.1 Casco Inferior da TLWP

A metodologia de estimação parte das seguintes premissas:

- A estimativa de TLWP é baseada no formato tradicional semi-submersível.
- Os projetos das semi-subs P-51 e P-52 foram utilizados para chegar às estimativas de dimensões e pesos.



PROJECT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL
DOCUMENT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – RELATÓRIO ESTIMATIVO PRÉ-CONCEITUAL

- A lâmina d'água das P-51 e P-52, embora mais profundas que as previstas neste caso, não têm um impacto significativo, a não ser as dimensões de *chain locker* que não têm significância neste nível de precisão da estimativa.

5.2.2 Topside da TLWP

As facilidades e equipamentos de perfuração da TLWP são considerados os mesmos da WHP. O custo inclui a integração por acoplamento no mar (Mating Operation) do casco com o Topside.

5.3 FPSO

5.3.1 Casco do FPSO

A metodologia de estimação parte das seguintes premissas:

- As estimativas foram realizadas para execução de novos cascos ou conversão de cascos no estaleiro da OSX,
- Os cascos foram dimensionados para acomodar uma capacidade de armazenamento da produção de 13 dias.
- Os cascos são previstos com sistema de ancoragem por *turret* interno.
- Os materiais dos cascos para todas as disciplinas da engenharia incluindo os sistemas navais, sistemas auxiliares e materiais acessórios foram baseados em dados de mercado recentes e, quando aplicável, pro-rateados para se adequarem à capacidade de armazenamento da embarcação.

5.3.2 Módulos de *topside* para FPSO

A metodologia de estimação parte das seguintes premissas:

- As bases são projetos anteriores realizados pela Technip e outros dados de projeto. Com isso, os pesos médios por disciplina foram desenvolvidos baseados no peso do equipamento mecânico do projeto. Estes fatores foram adaptados para se adequarem à capacidade de produção, e assumem as seguintes premissas:
 - 2 trens completos.
 - Os módulos são limitados a 1.200 tons.
 - Os módulos são fabricados no mesmo estaleiro, sem previsão de transporte marítimo ou projeto de carregamento para transporte.



PROJECT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL
DOCUMENT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – RELATÓRIO ESTIMATIVO PRÉ-CONCEITUAL

5.4 Integração

A metodologia de estimação parte das seguintes premissas:

- Para WHP e TLWP, a integração consiste em instalar os módulos/packages de perfuração e realizar todas conexões mecânicas entre os módulos, *derricks* e *topsides*.
- Para a WHP, o *hook-up* entre *topside* e jaqueta não é parte deste estudo.
- Para FPSO e TLWP, a integração consiste em instalar os módulos de *topside* e realizar todas as conexões mecânicas dos sistemas antes do comissionamento no cais de acabamento.

5.5 Comissionamento em Cais

A metodologia de estimação parte das seguintes premissas:

- O escopo de trabalho de comissionamento em cais, no estaleiro, para WHP, é limitado a atividades de pré-comissionamento em geral. Alguns sistemas utilitários podem ser parcialmente comissionados, mas o escopo necessita ser repetido em mar, depois da instalação, de forma que não é incluído neste relatório.
- O escopo de trabalho de comissionamento em cais para FPSO e TLWP é limitado a pré-comissionamento de sistemas de processos, comissionamento parcial de alguns sistemas utilitários que requerem a embarcação longe do cais e aqueles sistemas que podem ser totalmente comissionados em cais para atender a exigências da sociedade classificadora antes que a embarcação possa deixar o cais.

5.6 Navio-sonda de Águas Ultraprofundas

A metodologia de estimação parte das seguintes premissas:

- O equipamento de perfuração foi estimado usando os custos da unidade de perfuração da WHP ajustado para os custos adicionais do equipamento de compensação de ondas.
- Os custos estimados incluem um sistema de posicionamento dinâmico.
- A dimensão da embarcação foi estimada baseado nas licitações recentes de navios de perfuração deste tipo.

6.0 Estimativas de Cronograma

- Os resultados da estimativa pré-conceitual de cronograma de fabricação são:
- A estimativa para uma plataforma fixa tipo (WHP) é de um total de 24 meses, e inclui: 16 meses de projeto e aquisição de materiais; e 18 meses de fabricação, integração e comissionamento;



PROJECT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – ESTIMATIVA PRÉ-CONCEITUAL
DOCUMENT TITLE:	PLANO DE NEGÓCIO OSX ESTALEIROS – RELATÓRIO ESTIMATIVO PRÉ-CONCEITUAL

- A estimativa para uma Tension-Leg Wellhead Platform (TLWP) tipo é de um total de 32 meses, e inclui: 20 meses de projeto e aquisição de materiais; e 24 meses de fabricação, integração e comissionamento;
- A estimativa para uma unidade de produção, armazenamento e descarga de óleo e gás tipo (FPSO) com um casco convertido e capacidade de produção de 100.000 bopd é de um total de 38 meses, e inclui: 20 meses de projeto e aquisição de materiais; e 30 meses de fabricação, integração e comissionamento;
- A estimativa para um FPSO tipo com um casco novo e capacidade de produção de 100.000 bopd, é de um total de 38 meses, e inclui: 20 meses de projeto e aquisição de materiais; e 30 meses de fabricação, integração e comissionamento;
- A estimativa para um navio-sonda para águas ultraprofundas é de um total de 38 meses, e inclui: 20 meses de projeto e aquisição de materiais; e 24 meses de fabricação, integração e comissionamento.

7.0 Premissas

- As seguintes premissas foram utilizadas para compilar este estudo pré-conceitual:
- A estimativa é baseada na análise da Technip de um conjunto padronizado de equipamentos, inclusive os equipamentos definidos no Estudo Conceitual original para o Desenvolvimento do Campo de Vesúvio – documento F70030-000-ML-008;
- Os diferentes tipos de unidade usados foram extraídos do Relatório de Avaliação do Estaleiro da OSX elaborado pela Technip – documento F70037-000-ML-001;
- A estimativa também é baseada na experiência da Technip em projetos EPC no Brasil, como as FPU P-51, P-52 e P-56;



OSX BRASIL S.A.

**ANÁLISE DE SENSIBILIDADE DA TAXA INTERNA DE RETORNO
(TIR)**

**ELABORADA PARA FINS DO DISPOSTO NO ITEM 3.7.2.3 DO
ANEXO III, DA INSTRUÇÃO CVM Nº 400, DE 29 DE DEZEMBRO DE
2003**

Introdução

A análise de sensibilidade da taxa interna de retorno (TIR) (“Análise”), aqui apresentada, possui como base os estudos de viabilidade preparados por Planave S.A. Estudos e Projetos de Engenharia (“Planave”), Technip Brasil – Engenharia, Instalações e Apoio Marítimo Ltda. (“Technip”) e Verax Consultoria e Projetos Ltda. (“Verax Consultoria”) (“Estudos de Viabilidade”), especialistas nos setores de gestão empresarial e engenharia, que incluem informações financeiras e operacionais, bem como determinadas projeções, incluindo informações sobre oportunidades de mercado, estimativas de investimento, custos e produção, além das premissas abaixo descritas. Esta Análise não inclui todas as informações que o investidor deverá considerar antes de investir nas ações ordinárias de emissão da OSX Brasil S.A. (“Companhia”). Antes de tomar uma decisão sobre o investimento, o investidor deverá ler e considerar os Estudos de Viabilidade, o Prospecto Preliminar de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da Companhia (“Prospecto”) na sua totalidade, bem como as Demonstrações Financeiras da Companhia e respectivas notas explicativas.

Os Estudos de Viabilidade foram preparados de forma independente pela Verax Consultoria, Planave e Technip com base nas informações financeiras projetadas e preparadas por seus especialistas. As informações financeiras projetadas utilizadas para preparar os Estudos de Viabilidade não foram elaboradas em conformidade com qualquer regulamentação de divulgação pública vigente, ou com vistas ao cumprimento de normas e regulamentos de quaisquer bolsas de valores, agências ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer jurisdição, exceto a do Brasil. A Administração da Companhia acredita que os Estudos de Viabilidade foram elaborados refletindo, atualmente, as melhores estimativas e julgamentos disponíveis, e apresentam, de acordo com o melhor conhecimento e opinião de nossa Administração, a expectativa do plano de ação previsto da Companhia, com base no entendimento e conhecimento de especialistas da Verax Consultoria, Planave e Technip sobre os setores de equipamentos e serviços para a indústria de petróleo e gás natural.

Entretanto, como estas informações não são fatos e não se deve confiar nelas como sendo necessariamente indicativas de resultados futuros, não constituindo uma garantia do nosso desempenho futuro, a Companhia informa que a presente Análise também não é indicativa de resultados futuros, não constituindo uma garantia do nosso desempenho futuro. Esta Análise e os Estudos de Viabilidade não abrangem todas as informações que podem ser relevantes para uma decisão quanto ao investimento nas ações da Companhia. Considerando estas incertezas, os investidores não deverão confiar somente nessas projeções para tomar uma decisão quanto ao investimento e são advertidos a analisar com cuidado as informações constantes dos Estudos de Viabilidade e do Prospecto.

O investidor deverá considerar que as projeções constantes dessa Análise, dos Estudos de Viabilidade e do Prospecto refletem determinadas premissas, análises e estimativas nossas e dos especialistas que prepararam os Estudos de Viabilidade, inclusive no que se refere à demanda, concorrência, desembolsos de capital, custos de construção do estaleiro, custos de produção, capacidade de produção e outras projeções.

A capacidade da Companhia de obter os resultados operacionais projetados depende, entre outros fatores, do sucesso de seus esforços de desenvolvimento de suas operações. A Companhia não pode garantir aos investidores que suas atividades de construção naval, afretamento e prestação de serviços não serão material e adversamente afetadas por questões políticas, ambientais ou quaisquer outras.

Diversas das premissas também estão relacionadas a fatores econômicos que poderão ocorrer no Brasil e globalmente no futuro próximo e seu potencial impacto sobre os negócios da Companhia, bem como os fatores econômicos que provavelmente deverão ocorrer ou continuar a ocorrer no mercado mundial de equipamentos e serviços de petróleo e gás natural. A Companhia não pode garantir que as premissas econômicas sejam precisas ou que reflitam de forma precisa a realidade futura. Os investidores devem conduzir suas próprias análises e revisões das premissas e projeções contidas nesta Análise, no Prospecto e nos Estudos de Viabilidade.



Análise de Sensibilidade da Taxa Interna de Retorno (TIR) da OSX

Além de todas as informações constantes dos Estudos de Viabilidade e suas premissas, apresentadas neste Prospecto, realizamos análises de sensibilidade da Taxa Interna de Retorno (TIR) para a OSX Estaleiros e para a OSX Leasing e OSX Serviços, conforme abaixo descrito.

OSX Estaleiros

Para a realização da análise de sensibilidade da taxa interna de retorno da OSX Estaleiros, consideramos as seguintes premissas:

- As taxas de retorno foram calculadas em cenário real, ou seja, não se levando em consideração inflação e variações cambiais;
- Considerou-se o valor de R\$ 2,99 bilhões como o investimento necessário para a construção do Estaleiro de Biguaçu, conforme estudo produzido pela Planave Engenharia. Assumiu-se que esse montante será desembolsado proporcionalmente em 30 meses a partir do segundo semestre de 2010, período estimado para construção do estaleiro;
- Considerou-se somente a demanda agregada de equipamentos para a OGX, de 48 equipamentos, conforme o previsto no Acordo OGX e no estudo “Análise de Mercado da Construção Naval Brasileira” elaborado pela Verax Consultoria. Do total de 48 unidades demandadas pela OGX, 46 unidades serão construídas no estaleiro, sendo: (i) 17 FPSOs; (ii) 5 TLWPs; e (iii) 24 WHPs;
- As seguintes estimativas de custo foram utilizadas para a construção dos equipamentos, com base no estudo “Plano de Negócio OSX Estaleiros – Relatório de Estimativa Pré-Conceitual” elaborado pela Technip:
 - i. Valor médio das unidades de produção, armazenamento e descarga de petróleo e gás tipo (FPSO) de R\$ 1,67 bilhão. Este valor médio toma como base a média aritmética simples entre os valores de construção de cada um dos 4 tipos de FPSOs estimados pela Technip, cada um com sua respectiva especificação de profundidade e utilização de casco convertido ou novo;
 - ii. Valor médio unitário dos equipamentos Tension Leg Wellhead Platform (TLWP) de R\$ 1,12 bilhão; e
 - iii. Valor médio unitário das plataformas fixas tipo (WHP) de R\$ 558,04 milhões.
- Com base no Acordo OGX, assumiu-se a margem de 15% sobre as estimativas de custo dos equipamentos realizada pela Technip;
- Adotou-se uma alavancagem para o projeto do estaleiro de 10% de capital próprio e 90% de dívida, considerando um custo de dívida de aproximadamente USD+4%, baseado nas condições de financiamento da construção de estaleiros oferecidas pelo Fundo da Marinha Mercante (FMM);
- Assumiu-se que receitas e custos referentes a cada uma das unidades produzidas no estaleiro ocorrem simultaneamente no momento da entrega das unidades à OSX Leasing e Serviços; e
- A tabela de sensibilidade apresentada tem como base um intervalo de margem do estaleiro entre 12% e 18%.

Dessa forma, utilizando-se as premissas acima descritas, a tabela abaixo reflete as potenciais taxas internas de retorno para a OSX Estaleiros considerando somente a demanda que será originada de nosso contrato âncora com a OGX (Acordo OGX).

Variação na margem operacional bruta	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%
Taxa Interna de Retorno implícita	48.9%	54.4%	59.5%	64.3%	68.9%	73.3%	77.5%



OSX Leasing e OSX Serviços

Para a realização da análise de sensibilidade da taxa interna de retorno da OSX Leasing e da OSX Serviços, consideramos as seguintes premissas:

- As taxas de retorno foram calculadas em cenário real, ou seja, não se levando em consideração inflação e variações cambiais;
- O Acordo OGX estabelece uma taxa alvo de retorno sobre o capital próprio alavancado de 15% para a OSX Leasing. Isso implica que a taxa diária de arrendamento será calculada com base no preço de aquisição do equipamento da OSX Estaleiro, nas condições de financiamento para aquisição da unidade e no prazo do contrato de arrendamento, de forma que a taxa de retorno implícita seja de 15%;
- Adicionalmente à taxa de retorno implícita de 15% para a OSX Leasing, existirá um Contrato de Serviços que estabelecerá uma margem operacional alvo de 5%, a qual poderá variar entre 0% e 10% em conformidade com a performance operacional obtida pela OSX Serviços;

Assim, com base nas premissas acima descritas, em especial o Acordo OGX, a taxa interna de retorno para a OSX Leasing e OSX Serviços será de 15%, podendo apresentar uma variação marginal positiva de 0,1% a 0,3%, considerando-se uma variação na margem operacional bruta da OSX Serviços entre 0% e 10%.

Declarações de Veracidade das Informações do Prospecto

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)



**DECLARAÇÃO
PARA FINS DO ARTIGO 56 DA INSTRUÇÃO CVM Nº 400/03**

A **OSX Brasil S.A.**, sociedade por ações com sede social na Praia do Flamengo, nº 66, 1401 (parte), Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 09.112.685/0001-32 ("**Companhia**"), no âmbito da oferta pública de distribuição primária de ações ordinárias, nominativas, escriturais, sem valor nominal, de emissão da Companhia, livres e desembaraçadas de quaisquer ônus ou gravames, ("**Ações**"). As Ações serão ofertadas no Brasil, em mercado de balcão não organizado, sujeita a registros na CVM, nos termos da Instrução CVM nº 400, de 29 de dezembro de 2003, conforme alterada ("**Instrução CVM 400**"), sob a coordenação do Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A. ("**Coordenador Líder**"), Banco Itaú BBA S.A. ("**Itaú BBA**"), Banco Bradesco BBI S.A. ("**Bradesco BBI**"), Banco BTG Pactual S.A. ("**BTG Pactual**") e Banco Morgan Stanley S.A. ("**Morgan Stanley**") e, em conjunto com o Coordenador Líder, Itaú BBA, Bradesco BBI e BTG Pactual, ("**Coordenadores**"), com a participação de determinadas instituições financeiras integrantes do sistema de distribuição, e corretoras autorizadas a operar na BM&FBOVESPA S.A. - Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros, incluindo, simultaneamente, e com esforços de colocação das Ações no exterior, nos Estados Unidos da América, para investidores institucionais qualificados (*qualified institutional buyers*), conforme definidos na *Rule 144A*, editada pela *Securities and Exchange Commission* dos Estados Unidos da América ("**SEC**"), em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *U.S. Securities Act of 1933*, conforme alterado ("**Securities Act**"), e nos regulamentos editados ao amparo do *Securities Act*, e, nos demais países, exceto o Brasil e os Estados Unidos da América, em conformidade com os procedimentos previstos no *Regulation S*, editado pela SEC, respeitada a legislação vigente no país de domicílio de cada investidor, em qualquer caso, por meio dos mecanismos de investimento regulamentados pelo Conselho Monetário Nacional ("**CMN**"), pelo Banco Central do Brasil ("**Banco Central**") e pela CVM ("**Oferta**"), vem, nos termos do artigo 56 da Instrução CVM, expor e declarar o quanto segue:

- (i) a Companhia e os Coordenadores constituíram consultores legais para auxiliá-los na implementação da Oferta;
- (ii) para a realização da Oferta, está sendo efetuada auditoria jurídica na Companhia, suas controladas e suas subsidiárias, iniciada em novembro de 2009 ("**Auditoria**"), sendo que a Auditoria prosseguirá até a divulgação do Prospecto Definitivo de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações Ordinárias de Emissão da Companhia ("**Prospecto Definitivo**");
- (iii) a Companhia e o Acionista Vendedor disponibilizaram, para análise dos Coordenadores e seus consultores legais, todos os documentos que estes consideraram relevantes para a preparação do Prospecto Preliminar de Oferta Pública de Distribuição Primária de Ações Ordinárias de Emissão da Companhia ("**Prospecto Preliminar**") e do Prospecto Definitivo, bem como foram prestadas todas as informações consideradas relevantes sobre os negócios da Companhia, para permitir aos investidores a tomada de decisão fundamentada a respeito da Oferta;
- (iv) além dos documentos a que se refere o Item (iii), foram solicitados pelos Coordenadores documentos e informações adicionais relativos à Companhia; e

(v) a Companhia, em conjunto com os Coordenadores, participou na elaboração do Prospecto Preliminar e participará na elaboração do Prospecto Definitivo, diretamente e através de seus próprios assessores jurídicos.

A Companhia declara que:

(I) é responsável pela veracidade, consistência, qualidade e suficiência das informações prestadas por ocasião do registro da Oferta e fornecidas ao mercado durante a Oferta;

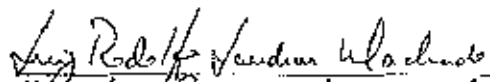
(II) o Prospecto Preliminar contém, nesta data, e que o Prospecto Definitivo conterá, na data de sua divulgação, as informações relevantes necessárias ao conhecimento pelos Investidores da Oferta, das Ações, da Companhia, das atividades da Companhia, da situação econômico-financeira da Companhia, dos riscos inerentes às suas atividades, e quaisquer outras informações relevantes, as quais são verdadeiras, consistentes, corretas e suficientes, para permitir aos Investidores uma tomada de decisão fundamentada a respeito da Oferta;

(III) o Prospecto Preliminar foi e o Prospecto Definitivo será elaborado de acordo com as normas pertinentes.

Sendo o que cumpria para o momento, renovamos os votos de estima e consideração e subscrevemo-nos.

Rio de Janeiro, 1º de março de 2010.

OSX BRASIL S.A.


Nome: LUIZ RODOLFO LANSIM MACIEL
Cargo: DIRETOR DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

**DECLARAÇÃO DO COORDENADOR LÍDER
PARA FINS DO ARTIGO 56 DA INSTRUÇÃO CVM Nº 400**

Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A., instituição financeira com sede na Avenida Brigadeiro Faria Lima n.º 3.064, 12º, 13º e 14º andares (parte), na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 33.987.793/0001-33, neste ato representada na forma de seu Estatuto Social, na qualidade de Coordenador Líder ("Coordenador Líder") da oferta pública de distribuição primária de ações ordinárias, nominativas, escriturais, sem valor nominal, livres e desembaraçadas de quaisquer ônus ou gravames, de emissão de OSX Brasil S.A. ("Oferta" e "Companhia", respectivamente), vem, pela presente, para tal fim e feito, apresentar a declaração de que trata o artigo 56 da Instrução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") n.º 400, datada de 29 de dezembro de 2003, conforme alterada ("Instrução CVM 400"):

Considerando que:

- (i) a Companhia e o Coordenador Líder constituíram seus respectivos assessores legais para auxiliá-los na Oferta;
- (ii) tendo em vista a Oferta, está sendo efetuada *due diligence* na Companhia e em suas subsidiárias, iniciada em 9 de outubro de 2009, a qual prosseguirá até a divulgação do Prospecto Definitivo de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da Companhia ("Prospecto Definitivo");
- (iii) por solicitação do Coordenador Líder, a Companhia contratou seus auditores independentes para aplicação dos procedimentos previstos nos termos do Pronunciamento IBRACON NPA Nº 12, datado de 07 de março de 2006, com relação ao Prospecto Preliminar de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da Companhia ("Prospecto Preliminar") e ao Prospecto Definitivo;
- (iv) foram disponibilizados pela Companhia os documentos que a Companhia considerou materialmente relevantes para a Oferta;
- (v) além dos documentos a que se refere o item (iv) acima, foram solicitados pelo Coordenador Líder documentos e informações adicionais relativos à Companhia, os quais a Companhia confirmou ter disponibilizado; e
- (vi) a Companhia confirmou ter disponibilizado todos os documentos e prestado todas as informações consideradas relevantes sobre os negócios da Companhia para análise dos Coordenadores, de seus consultores legais e dos auditores, com o fim de permitir aos investidores uma tomada de decisão fundamentada sobre a Oferta.

O Coordenador Líder declara que:

- (i) tomou todas as cautelas e agiu com elevados padrões de diligência para assegurar que:
 - (a) as informações prestadas pela Companhia no Prospecto Preliminar e no Prospecto Definitivo, nas datas de suas respectivas publicações; bem como
 - (b) as informações

constantes nos estudos de viabilidade econômico-financeira que integram o Prospecto Preliminar e o Prospecto Definitivo, e (c) todas e quaisquer informações fornecidas ao mercado durante a distribuição das Ações, são verdadeiras, consistentes, corretas e suficientes, permitindo aos investidores uma tomada de decisão fundamentada a respeito da Oferta;

- (ii) o Prospecto Preliminar contém e o Prospecto Definitivo conterá, nas datas de suas respectivas publicações, as informações relevantes necessárias ao conhecimento pelos investidores da Oferta, das ações a serem ofertadas, da Companhia, suas atividades, situação econômico-financeira, dos riscos inerentes à sua atividade e quaisquer outras informações relevantes; e
- (iii) o Prospecto Preliminar foi elaborado e o Prospecto Definitivo será elaborado de acordo com as normas pertinentes, incluindo, mas não se limitando, à Instrução CVM 400.

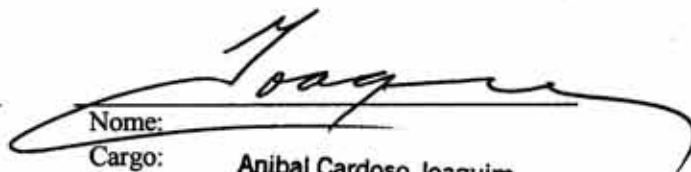
São Paulo, 2 de março de 2010.

Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A.



Nome:
Cargo: José Olympio V. Pereira

DIRETOR



Nome:
Cargo: Anibal Cardoso Joaquim

DIRETOR



Ata da Reunião do Conselho de Administração realizada em 26 de Fevereiro de 2010, que aprovou a Oferta

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

OSX BRASIL S.A.

CNPJ nº 09.112.685/0001-32

NIRE 33.3.0028401-0

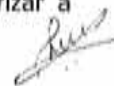
**ATA SUMÁRIA DE REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REALIZADA EM 26 DE FEVEREIRO DE 2010**

I. DATA, HORA E LOCAL: Às 14:00 horas do dia 26 de fevereiro de 2010, na sede social da OSX Brasil S.A. ("Companhia" ou "OSX"), situada na Cidade e Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, n.º, 66, 1401 (parte), CEP 22210-903.

II. MESA: Presidente: Sr. Eike Fuhrken Batista.
Secretária: Sra. Lucia Regina Guimarães Motta Zalán.

III. CONVOCAÇÃO E PRESENÇA: Dispensada a convocação, tendo em vista a presença da totalidade dos membros do Conselho de Administração da Companhia.

IV. ORDEM DO DIA: (i) autorizar a Diretoria da Companhia a tomar todas as providências e praticar todos os atos necessários à realização do aumento do capital social da Companhia, nos termos do seu Estatuto Social, mediante a emissão de ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal, a serem objeto de distribuição pública no Brasil com esforços de venda no exterior, a ser registrada na Comissão de Valores Mobiliários ("Ações Ordinárias" e "CVM", respectivamente); (ii) ratificar todos os demais atos já praticados pela Diretoria da Companhia com vistas à realização da distribuição pública mencionada no item (i) acima; (iii) aprovar a realização de aumento de capital da Companhia nos limites do capital autorizado, nos termos do seu Estatuto Social, mediante oferta pública de Ações Ordinárias; (iv) aprovar a forma de colocação das Ações Ordinárias no âmbito da distribuição pública prevista no item (i) acima; (v) aprovar a exclusão do direito de preferência dos acionistas da Companhia na subscrição das Ações Ordinárias; (vi) aprovar os direitos que as Ações Ordinárias a serem emitidas conferirão a seus titulares; (vii) ratificar todos os atos já praticados pela Diretoria da Companhia para listagem das Ações Ordinárias no Novo Mercado, segmento especial de listagem da BM&FBovespa S.A. – Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros ("Novo Mercado" e "BM&FBovespa", respectivamente), inclusive a assinatura do Contrato de Participação no Novo Mercado e dos demais documentos relacionados; e (viii) autorizar a



Diretoria da Companhia a praticar quaisquer outros atos necessários à consecução das deliberações previstas nos itens (i) a (vii) acima.

V. DELIBERAÇÕES: Após detida análise das matérias da ordem do dia, foram tomadas, por unanimidade, as seguintes deliberações:

- (i) autorizou-se a Diretoria, desde já, a tomar todas as providências e praticar todos os atos necessários à realização do aumento do capital social da Companhia, nos termos do Estatuto Social, mediante a emissão de Ações Ordinárias a serem ofertadas a investidores institucionais qualificados brasileiros, por meio de distribuição pública primária de Ações Ordinárias, incluindo esforços de colocação de Ações Ordinárias no exterior, a serem adquiridas em conformidade com os mecanismos de investimento regulamentados pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil ("BACEN") e pela CVM, com base nas isenções de registro previstas no *Securities Act* de 1933 dos Estados Unidos da América, conforme alterado ("Securities Act"). A referida distribuição pública primária será registrada na CVM. Para tanto, a Diretoria está investida de plenos poderes para tomar todas as providências necessárias à realização da distribuição pública e, em especial, dos poderes de representação da Companhia na CVM, BACEN e BM&FBovespa, podendo praticar, ou fazer com que sejam praticados, quando necessários, quaisquer atos e/ou negociar e firmar quaisquer contratos, comunicações, notificações, certificados, documentos ou instrumentos que considerar necessários ou apropriados para a realização da distribuição pública, incluindo os prospectos de distribuição pública a serem arquivados na CVM, o Contrato de Distribuição, Colocação e Garantia Firme de Liquidação de Ações Ordinárias, Nominativas, Escriturais, Sem Valor Nominal, de Emissão da OSX Brasil S.A., o Contrato de Prestação de Serviços de Estabilização de Preço de Ações Ordinárias, Nominativas, Escriturais, Sem Valor Nominal, de Emissão da OSX Brasil S.A. e o *Placement Facilitation Agreement*;
- (ii) foram ratificados todos os demais atos já praticados pela Diretoria da Companhia com vistas à distribuição pública mencionada no item (i) acima, inclusive a contratação do Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A. ("Coordenador Líder") e do Banco Itaú BBA S.A. ("Itaú BBA", e em conjunto com o Coordenador Líder, os "Coordenadores da Oferta") para coordenar a referida distribuição;
- (iii) aprovou-se a realização do aumento do capital social da Companhia nos limites do capital autorizado, em conformidade com o Estatuto Social, mediante a emissão para



subscrição pública de Ações Ordinárias. Em decorrência disto, deliberaram, ainda, que o preço de emissão das Ações Ordinárias, bem como as outras condições da oferta pública, inclusive a quantidade de Ações Ordinárias objeto da distribuição pública primária, serão fixadas posteriormente pelo Conselho de Administração da Companhia, em reunião a ser convocada para este fim, em momento anterior à concessão do registro da distribuição pública pela CVM;

- (iv) aprovou-se a distribuição pública das Ações Ordinárias a ser realizada no Brasil, em mercado de balcão não-organizado, para investidores institucionais qualificados brasileiros, em conformidade com a Instrução CVM n.º 400, de 29 de dezembro de 2003, e alterações posteriores ("Instrução CVM 400"), e realizada pelos Coordenadores da Oferta, em regime de garantia firme de liquidação, com a participação de determinadas instituições financeiras e das corretoras consorciadas por eles contratadas, pelo procedimento descrito em Aviso ao Mercado a ser publicado pela Companhia, bem como no Prospecto Preliminar de Distribuição Pública Primária de Ações Ordinárias de Emissão da OSX, e nos demais documentos da oferta, de acordo com o disposto nos Artigos 33, §3º e 24 da Instrução CVM 400, incluindo esforços de colocação de Ações Ordinárias no exterior, a serem adquiridas por investidores institucionais qualificados, residentes e domiciliados nos Estados Unidos da América, definidos em conformidade com o disposto na Regra 144A do *Securities Act*, e por investidores nos demais países (exceto Estados Unidos da América e Brasil), com base no Regulamento S editado ao amparo do *Securities Act*, e de acordo com a legislação aplicável no país de cada investidor, que invistam no Brasil em conformidade com os mecanismos de investimento da Resolução n.º 2.689, de 26 de janeiro de 2000 e alterações posteriores, do Conselho Monetário Nacional, e da Instrução da CVM n.º 325, de 27 de janeiro de 2000 e alterações posteriores, ou ainda nos termos das normas de investimento externo direto da Lei n.º 4.131, de 27 de setembro de 1962 e alterações posteriores, esforços esses que serão realizados pelo Credit Suisse Securities (USA) LLC e Itaú Securities, Inc. Não será realizado qualquer registro na *Securities and Exchange Commission* dos Estados Unidos da América, nem em qualquer agência ou órgão regulador do mercado de capitais de qualquer outro país, exceto no Brasil, junto à CVM ("Oferta");
- (v) aprovou-se a exclusão do direito de preferência dos atuais acionistas da Companhia na subscrição das novas ações, em conformidade com o disposto no Artigo 172, inciso I, da Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e nos termos do Estatuto Social da Companhia;




- (vi) aprovou-se a outorga aos titulares das Ações Ordinárias objeto do presente aumento de capital, a partir da data de sua emissão, dos mesmos direitos conferidos às atuais ações ordinárias pelo Estatuto Social da Companhia e pela legislação aplicável, inclusive atribuição de dividendos e outros benefícios que vierem a ser declarados pela Companhia a partir da data de liquidação da Oferta;
- (vii) foram ratificados todos os atos já praticados pela Diretoria da Companhia para listagem das Ações Ordinárias no Novo Mercado, inclusive a assinatura do Contrato de Participação no Novo Mercado, dos termos de adesão ao Regulamento de Listagem do Novo Mercado e de todos os demais documentos relacionados; e
- (viii) autorizou-se a Diretoria da Companhia a praticar todos os demais atos necessários à consecução da Oferta e à listagem e negociação das Ações Ordinárias no Novo Mercado, bem como à assinatura de todos e quaisquer contratos e documentos adicionais necessários à sua realização.

VI. ENCERRAMENTO: Nada mais havendo a tratar, foram os trabalhos suspensos para lavratura desta ata. Reabertos os trabalhos, foi a presente ata lida e aprovada, tendo sido assinada por todos os presentes.

VII. CONSELHEIROS PRESENTES: Elke Fuhrken Batista, Eliezer Batista da Silva, Raphael Hermeto de Almeida Magalhães, Luiz do Amaral de França Pereira, Samir Zraick, Paulo Manuel Mendes de Mendonça, Flavio Godinho, Paulo Carvalho de Gouvêa e Leonardo Moretzsohn de Andrade.

- Certifico que a presente é cópia fiel da Ata Sumária de Reunião do Conselho de Administração da OSX Brasil S.A., assinada por todos e lavrada em livro próprio. -

Rio de Janeiro, 26 de fevereiro de 2010.


LUCIA REGINA GUIMARÃES MOTTA ZALÁN
Secretária

Ata da Reunião do Conselho de Administração realizada em 18 de Março de 2010, que aprovou o Preço Por Ação

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

OSX BRASIL S.A.
CNPJ nº 09.112.685/0001-32
NIRE 33.3.0028401-0

ATA SUMÁRIA DE REUNIÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
REALIZADA EM 18 DE MARÇO DE 2010

I. **DATA, HORA E LOCAL:** Aos 18 dias do mês de março de 2010, às 14:00 horas, na sede social da OSX Brasil S.A. ("Companhia" ou "OSX"), situada na Cidade e Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, n.º 66, 14º andar, sala 1401 (parte), Flamengo, CEP 22210-903.

II. **MESA:** Presidente: Sr. Eike Fuhrken Batista.
Secretária: Sra. Lucia Regina Guimarães Motta Zalán

III. **CONVOCAÇÃO E PRESENÇA:** Dispensada a convocação, tendo em vista a presença da totalidade dos membros do Conselho de Administração da Companhia.

IV. **ORDEM DO DIA:** (i) aprovar o aumento de capital da Companhia, dentro do limite de capital autorizado, mediante a emissão de ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal, a serem objeto de distribuição pública no Brasil com esforços de venda no exterior, a ser registrada na Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"); (ii) aprovar o preço de emissão das ações objeto do aumento de capital social e respectiva justificativa; (iii) aprovar a exclusão do direito de preferência dos atuais acionistas da Companhia na subscrição das Ações; (iv) determinar a forma de subscrição e integralização das ações ordinárias a serem emitidas; (v) determinar os direitos que as ações ordinárias a serem emitidas conferirão a seus titulares; (vi) aprovar o teor do Prospecto Definitivo utilizado na oferta pública de distribuição primária de ações ordinárias de emissão da Companhia ("Prospecto Definitivo"); e (vii) aprovar a destinação dos recursos a serem auferidos pela Companhia em decorrência do aumento de capital previsto no item (i) acima.

V. **DELIBERAÇÕES:** Após detida análise das matérias da ordem do dia, foram tomadas, por unanimidade, as seguintes deliberações:

(i) Aprovar o aumento do capital social da Companhia, dentro do limite do capital autorizado, no montante de R\$2.450.400.000,00 (dois bilhões, quatrocentos e cinquenta milhões e quatrocentos mil reais), o qual passará de R\$63.000.488,00 (sessenta e três milhões, quatrocentos e oitenta e oito reais)



para R\$2.513.400.488,00 (dois bilhões, quinhentos e treze milhões, quatrocentos mil, quatrocentos e oitenta e oito reais), mediante a emissão de 3.063.000 (três milhões e sessenta e três mil) ações ordinárias ("Ações da Oferta"), que serão objeto de oferta pública de distribuição primária a ser realizada no Brasil, em mercado de balcão não organizado, nos termos da Instrução CVM n.º 400, de 29 de dezembro de 2003, conforme alterada ("Instrução CVM 400"), sob coordenação do Banco de Investimentos Credit Suisse (Brasil) S.A. ("Coordenador Líder"), Banco Itaú BBA S.A. ("Itaú BBA"), Banco Bradesco BBI S.A. ("Bradesco BBI"), Banco BTG Pactual S.A. ("BTG Pactual") e Banco Morgan Stanley S.A., ("Morgan Stanley") e, conjuntamente com o Coordenador Líder, o Itaú BBA, o Bradesco BBI e o BTG Pactual, os "Coordenadores da Oferta", a qual foi aprovada em Reunião do Conselho de Administração da Companhia realizada em 26 de fevereiro de 2010. Serão realizados esforços de colocação das Ações da Oferta no exterior, nos Estados Unidos da América, para investidores institucionais qualificados, conforme definidos na Regra 144A, editada pela *Securities and Exchange Commission* dos Estados Unidos da América ("SEC"), em operações isentas de registro em conformidade com o disposto no *U.S. Securities Act of 1933*, conforme alterado ("Securities Act"), e nos regulamentos editados ao amparo do *Securities Act*, e, nos demais países, exceto o Brasil e os Estados Unidos da América, em conformidade com os procedimentos previstos no Regulamento S, editado pela SEC, respeitada a legislação vigente no país de domicílio de cada investidor, em qualquer caso, por meio dos mecanismos de investimento regulamentados pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil e pela CVM ("Oferta");

- (ii) Aprovar o preço de emissão das Ações da Oferta de R\$800,00 (oitocentos reais) por ação, com base no resultado do procedimento de coleta de intenções de investimento ("Procedimento de Bookbuilding") conduzido pelos Coordenadores da Oferta, em conformidade com o artigo 44 da Instrução CVM 400, e de acordo com o artigo 170, §1º, III da Lei n.º 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e alterações posteriores ("Lei das Sociedades por Ações"), de modo que tal preço não promoverá diluição injustificada dos atuais acionistas da Companhia;
- (iii) Aprovar a exclusão do direito de preferência dos atuais acionistas da Companhia na subscrição das Ações da Oferta, em conformidade com o disposto no artigo 172 da Lei das Sociedades por Ações;
- (iv) Aprovar que as Ações da Oferta deverão ser integralizadas à vista, no ato da subscrição, em moeda corrente nacional;
- (v) Aprovar que as Ações da Oferta terão os mesmos direitos conferidos às demais ações ordinárias de emissão da Companhia, nos termos do Estatuto Social da Companhia e da legislação aplicável, fazendo jus ao recebimento integral de dividendos e demais proventos de qualquer natureza que vierem a ser declarados pela Companhia a partir da data de liquidação da Oferta;



- (vi) Aprovar o inteiro teor do Prospecto Definitivo; e
- (vii) Aprovar a utilização dos recursos a serem obtidos pela Companhia provenientes da Oferta com desembolsos de capital relacionados à construção do estaleiro em Biguaçu, Estado de Santa Catarina (4,9%), conclusão do FPSO OSX1 (0,8%), construção de equipamentos para afretamento (89,3%) e outras despesas (5,0%).

VI. **ENCERRAMENTO:** Nada mais havendo a tratar, foram os trabalhos suspensos para lavratura desta ata. Reabertos os trabalhos, foi a presente ata lida e aprovada, tendo sido assinada por todos os presentes.

VII. **PRESENCAS:** Mesa: Sr. Eike Fuhrken Batista – Presidente; Sra. Lucia Regina Guimarães Motta Zalán – Secretária. Membros do Conselho de Administração: Eike Fuhrken Batista, Eliezer Batista da Silva, Raphael Hermeto de Almeida Magalhães, Luiz do Amaral de França Pereira, Samir Zraick, Paulo Manuel Mendes de Mendonça, Flavio Godinho, Paulo Carvalho de Gouvêa e Leonardo Moretzsohn.

- Certifico que a presente é cópia fiel da Ata Sumária de Reunião do Conselho de Administração da OSX Brasil S.A., assinada por todos e lavrada em livro próprio.

Rio de Janeiro, 18 de março de 2010.



Lucia Regina Guimarães Motta Zalán
Secretária

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

Estatuto Social da Companhia

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

“ESTATUTO SOCIAL

**CAPÍTULO I
DA DENOMINAÇÃO, SEDE, OBJETO E DURAÇÃO**

ARTIGO 1 - A OSX BRASIL S.A. (doravante denominada a “Sociedade” ou a “Companhia”) é uma sociedade anônima de capital aberto, regida pelos termos deste Estatuto Social e pelas demais leis e regulamentos aplicáveis.

Parágrafo Único - A Companhia, seus acionistas, administradores e membros do Conselho Fiscal (caso instalado) sujeitam-se, ainda, às disposições do Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BM&FBOVESPA S.A. - Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros (“BM&FBOVESPA”).

ARTIGO 2 - A Companhia tem sua sede e foro na Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, nº. 66, 1401, parte, Flamengo, CEP 22.210-093.

ARTIGO 3 - O objeto social da Companhia consiste na participação direta ou indireta no capital social de outras sociedades, nacionais ou estrangeiras, constituídas sob qualquer tipo societário, cujo objeto social inclua a indústria naval, a locação de equipamentos marítimos e/ou a prestação de serviços de consultoria e/ou operacionais destinados a indústria de óleo e gás.

ARTIGO 4 - A Companhia terá prazo de duração indeterminado.

Parágrafo Único - A Companhia poderá abrir, fechar e alterar o endereço de filiais, agências, depósitos, escritórios e outros estabelecimentos no Brasil ou no exterior, mediante deliberação do Conselho de Administração.

**CAPÍTULO II
DO CAPITAL SOCIAL E DAS AÇÕES**

ARTIGO 5 - O capital social da Companhia é de R\$ 63.000.488,00 (sessenta e três milhões, quatrocentos e oitenta e oito reais), dividido em 8.149.500 (oito milhões, cento e quarenta e nove mil e quinhentas) ações, todas ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - Cada ação ordinária dá direito a um voto nas deliberações da Assembleia-Geral.

PARÁGRAFO SEGUNDO - A Companhia não poderá emitir ações preferenciais ou partes beneficiárias.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Todas as ações da Companhia estão registradas e são mantidas em conta de depósito em instituição financeira autorizada pela Comissão de Valores Mobiliários (doravante denominada "CVM"), em nome de seus detentores, sem a emissão de certificados. O custo de transferência e averbação, além do custo do serviço de ações escriturais poderão ser cobrados diretamente dos acionistas pela instituição financeira prestadora do serviço de ações escriturais, conforme determinado pelo contrato de manutenção dos registros de ações.

PARÁGRAFO QUARTO - A Companhia poderá emitir debêntures simples ou conversíveis em ações ordinárias, mediante deliberação do seu Conselho de Administração e, se conversíveis em ações, dentro do limite do capital autorizado.

PARÁGRAFO QUINTO - Os aumentos de capital poderão ser deliberados com a exclusão do direito de preferência dos acionistas à subscrição de novos valores mobiliários emitidos pela Companhia, nas hipóteses previstas no Artigo 172 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada ("Lei das Sociedades por Ações").

PARÁGRAFO SEXTO - O pagamento dos dividendos e a distribuição de ações provenientes de aumento de capital, quando for o caso, realizar-se-ão no prazo máximo de 60 (sessenta) dias, o primeiro, contado da sua declaração, a segunda, contada da publicação da ata respectiva na forma da lei, salvo se a assembleia geral, quanto ao dividendo, determinar que este seja pago em prazo superior, mas no curso do exercício social em que for declarado.

ARTIGO 6 - A Companhia está autorizada a aumentar o seu capital independentemente de decisão assemblear, até o limite de R\$10.000.000.000,00 (dez bilhões de reais), mediante deliberação do Conselho de Administração, que fixará o número de ações ordinárias a serem emitidas, o preço de emissão e as condições de subscrição, integralização e colocação.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - O Conselho de Administração poderá aprovar a emissão de novas ações sem direito de preferência para os antigos acionistas se a colocação for feita mediante venda em bolsa de valores, subscrição pública ou permuta por ações em oferta pública de aquisição de controle.

PARÁGRAFO SEGUNDO - A Companhia poderá, atuando por decisão da Assembleia Geral, até o limite do capital autorizado estabelecido neste artigo e de acordo com um ou

mais plano(s) aprovado(s) pela Assembleia Geral, conceder opções de compra ou subscrição de ações a seus administradores e funcionários e às pessoas que prestem serviços à Companhia, assim como aos administradores e funcionários de outras empresas que sejam direta ou indiretamente controladas pela Companhia, sem direito preferencial aos acionistas.

PARÁGRAFO TERCEIRO - O capital autorizado da Companhia será ajustado periodicamente pela Assembleia Geral a fim de permitir o exercício de quaisquer bônus de subscrição emitidos e em circulação.

CAPÍTULO III DA ADMINISTRAÇÃO

ARTIGO 7 - A administração da Companhia será exercida pelo Conselho de Administração e executada pela Diretoria, na forma da lei e deste estatuto social.

PARÁGRAFO ÚNICO - A Assembleia-Geral dos Acionistas da Companhia, ou o seu Conselho de Administração, dependendo do caso, poderá criar os órgãos técnicos e/ou consultivos, destinados a aconselhar os administradores, que sejam julgados necessários para o perfeito funcionamento da Companhia.

SEÇÃO I DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

ARTIGO 8 - O Conselho de Administração será composto de, no mínimo, 5 (cinco) e, no máximo, 11 (onze) membros, todos acionistas, eleitos pela Assembleia-Geral, com mandato unificado de 01 (um) ano, permitida a reeleição. Após o ingresso da Companhia no Novo Mercado da BM&FBOVESPA, a posse dos conselheiros em seus respectivos cargos fica condicionada à assinatura do Termo de Anuência dos Administradores referido no Regulamento de Listagem do Novo Mercado, sem prejuízo das demais exigências legais.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - No mínimo 20% (vinte por cento) dos membros do Conselho de Administração deverão ser conselheiros independentes, condição esta que será expressamente declarada na ata da Assembleia-Geral que os eleger. Quando, em decorrência da observância deste percentual, resultar número fracionário de conselheiros, proceder-se-á ao arredondamento para o número inteiro: (i) imediatamente superior, quando a fração for igual ou superior a 0,5 (cinco décimos); ou (ii) imediatamente inferior, quando a fração for inferior a 0,5 (cinco décimos).

PARÁGRAFO SEGUNDO - Para fins do disposto neste artigo, conselheiro independente caracteriza-se por (i) não ter qualquer vínculo com a Companhia, exceto participação de capital; (ii) não ser Acionista Controlador, cônjuge ou parente até segundo grau daquele, ou não ser ou não ter sido, nos últimos 03 (três) anos, vinculado a sociedade ou entidade

relacionada ao Acionista Controlador (pessoas vinculadas a instituições públicas de ensino e/ou pesquisa estão excluídas desta restrição); (iii) não ter sido, nos últimos 03 (três) anos, empregado ou diretor da Companhia, do Acionista Controlador ou de sociedade controlada pela Companhia; (iv) não ser fornecedor ou comprador, direto ou indireto, de serviços e/ou produtos da Companhia, em magnitude que implique perda de independência; (v) não ser funcionário ou administrador de sociedade ou entidade que esteja oferecendo ou demandando serviços e/ou produtos à Companhia; (vi) não ser cônjuge ou parente até segundo grau de algum administrador da Companhia; e (vii) não receber outra remuneração da Companhia além da de conselheiro (proventos em dinheiro oriundos de participação no capital estão excluídos desta restrição). Conselheiros eleitos mediante as faculdades previstas nos parágrafos 4º e 5º do Artigo 141 da Lei das Sociedades por Ações também serão considerados conselheiros independentes.

PARÁGRAFO TERCEIRO - No caso de ocorrer vacância permanente de membro do Conselho de Administração da Companhia, o seu respectivo Presidente deverá convocar Assembleia-Geral, em 15 dias, para proceder à eleição das vagas faltantes.

PARÁGRAFO QUARTO - Findo o mandato, os Conselheiros permanecerão no exercício dos cargos até a investidura dos administradores que os substituam, nos termos da lei e deste estatuto.

ARTIGO 9 - O Conselho de Administração terá, escolhido dentre os seus membros: a) um Presidente, que convocará e presidirá suas reuniões; e b) um Vice-Presidente, que substituirá o Presidente, em seus impedimentos e ausências. Na hipótese de ausência ou impedimento temporário do Presidente e do Vice-Presidente do Conselho de Administração, as funções do Presidente serão exercidas por outro membro do Conselho de Administração indicado pelo próprio Conselho de Administração.

ARTIGO 10 - O Conselho de Administração reunir-se-á, em caráter ordinário, trimestralmente, e, em caráter extraordinário, sempre que necessário, com metade de seus membros, no mínimo, convocado pelo Presidente ou pela maioria dos Conselheiros.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - As reuniões serão convocadas, mediante comunicação por escrito, expedida com pelo menos 7 (sete) dias de antecedência, devendo dela constar o local, data e hora da reunião, bem como, resumidamente, a ordem do dia. Em caráter de urgência, as reuniões do Conselho de Administração poderão ser convocadas por seu Presidente sem a observância deste prazo, desde que inequivocamente cientes todos os demais integrantes do Conselho. As convocações poderão ser feitas por carta com aviso de recebimento, fax ou por qualquer outro meio, eletrônico ou não, que permita a comprovação de recebimento.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Serão admitidas reuniões por meio de teleconferência ou video-conferência, admitida gravação e desgravação das mesmas. Tal participação será

considerada presença pessoal em referida reunião, sendo assim considerada para fins de constituição de quorum de instalação e deliberação. Nesse caso, os membros do Conselho de Administração que participarem remotamente da reunião do Conselho poderão expressar seus votos, na data da reunião, por meio de carta ou fac-símile ou correio eletrônico digitalmente certificado. Os votos proferidos por Conselheiros que participarem remotamente da reunião do Conselho, deverão igualmente constar no Livro de Registro de Atas do Conselho de Administração, devendo a cópia da carta, fac-símile ou mensagem eletrônica, conforme o caso, contendo o voto do Conselheiro, ser juntada ao Livro logo após a transcrição da ata.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Se não houver quorum de instalação em qualquer reunião do Conselho de Administração devidamente convocada, os Conselheiros presentes na referida reunião poderão adiá-la, e a reunião adiada deverá ser novamente convocada pelo Presidente do Conselho de Administração ou por qualquer outro Conselheiro presente na reunião em questão mediante a entrega de um aviso por escrito com antecedência mínima de 3 (três) dias úteis para cada Conselheiro, de acordo com os termos deste Estatuto Social, da lei aplicável e conforme possa ser regulamentado por acordo de acionistas firmado entre os acionistas e devidamente arquivado na sede social da Companhia.

PARÁGRAFO QUARTO - A convocação prevista nos parágrafos anteriores será dispensada sempre que estiver presente à reunião a totalidade dos membros em exercício do Conselho de Administração.

PARÁGRAFO QUINTO - Para que as reuniões do Conselho de Administração possam se instalar e validamente deliberar, será necessária a presença da maioria de seus membros em exercício, sendo considerado como presente aquele que, na ocasião, haja enviado seu voto por escrito.

PARÁGRAFO SEXTO - O Conselho de Administração deliberará por maioria dos votos. O Presidente do Conselho tem voto de desempate.

PARÁGRAFO SÉTIMO - As atas de reuniões do Conselho de Administração que eleger, destituir, designar ou fixar as atribuições dos Diretores, bem como aquelas que contiverem matérias destinadas a produzir efeitos perante terceiros, deverão ser arquivadas na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro e publicada em órgão da imprensa local, adotando-se idêntico procedimento para atos de outra natureza, quando o Conselho de Administração julgar conveniente.

ARTIGO 11 - Em caso de vacância no cargo de Conselheiro, caberá ao Conselho de Administração escolher o substituto, que servirá até a primeira Assembleia-Geral a se realizar.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - No caso de vacância da maioria dos membros do Conselho de

Administração será convocada uma Assembleia-Geral dos acionistas para preenchimento dos cargos.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Em caso de ausência ou impedimento temporário de Conselheiro, o Conselho de Administração indicará, dentre os membros do Conselho de Administração, aquele que representará o Conselheiro ausente ou impedido temporariamente.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Nas hipóteses previstas neste artigo, de vaga, ausência ou impedimento temporário, o substituto ou representante agirá, inclusive para efeito de votação em reuniões do Conselho, por si e pelo substituído ou representado.

ARTIGO 12 - A remuneração dos membros do Conselho de Administração será global e anualmente fixada pela Assembleia-Geral, que homologará, também, quando for o caso, o montante e o percentual da participação que lhes deva caber no lucro, observado o limite disposto no Parágrafo 1º do Artigo 152 da Lei das Sociedades por Ações. O Conselho de Administração, em reunião instalada para deliberar sobre tal matéria, distribuirá tal remuneração entre seus membros.

ARTIGO 13 - Compete ao Conselho de Administração:

- (i) estabelecer os objetivos, a política e a orientação geral dos negócios da Companhia;
- (ii) convocar a Assembleia Geral Ordinária e, quando necessária, a Assembleia Geral Extraordinária;
- (iii) nomear e destituir os Diretores da Companhia, fixando-lhes atribuições;
- (iv) manifestar-se previamente sobre o Relatório da Administração, as contas da Diretoria e as demonstrações financeiras do exercício;
- (v) fiscalizar a gestão dos Diretores;
- (vi) examinar atos, livros, documentos e contratos da Companhia;
- (vii) deliberar a emissão de bônus de subscrição;
- (viii) deliberar sobre o aumento do capital social até o limite previsto neste estatuto, fixando as condições de emissão e de colocação das ações;
- (ix) deliberar a emissão de notas promissórias para subscrição pública, nos termos da Resolução nº 1.723/90, do Conselho Monetário Nacional;

- (x) deliberar sobre a exclusão do direito de preferência dos acionistas à subscrição de novos valores mobiliários emitidos pela Companhia, nas hipóteses previstas pelo artigo 172 da Lei das Sociedades por Ações;
- (xi) submeter à Assembleia Geral o destino a ser dado ao lucro líquido do exercício;
- (xii) escolher e destituir auditores independentes;
- (xiii) autorizar a compra de ações da Companhia, para sua permanência em tesouraria ou cancelamento, nos termos da lei e das disposições regulamentares em vigor;
- (xiv) distribuir entre os Conselheiros e Diretores, individualmente, a remuneração anual total dos administradores estipulada pela Assembleia Geral;
- (xv) iniciar ou acordar a respeito de qualquer litígio relevante;
- (xvi) aprovar ou prestar garantias pela Companhia, em benefício de qualquer terceiro, com exceção de garantias prestadas a obrigações assumidas por suas subsidiárias (as quais não requerem aprovação prévia do Conselho de Administração);
- (xvii) contratar qualquer negócio ou série de negócios com pessoa jurídica que seja parte relacionada à Companhia, a qualquer uma de suas subsidiárias ou a qualquer um de seus acionistas e suas respectivas coligadas;
- (xviii) autorizar a alienação de ativos permanentes que, considerados individualmente ou como um todo, representem valores superiores a R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de Reais) ou 3% (três por cento) do patrimônio líquido da Sociedade, constante do último balanço patrimonial aprovado, o que for maior, e
- (xix) aprovar qualquer das matérias previstas acima no que diz respeito a sociedades controladas, direta ou indiretamente, pela Companhia e por suas subsidiárias, com relação ao exercício de direitos de voto em sociedades controladas ou não pela Companhia ou por suas subsidiárias.
- (xx) definir a lista tripla de instituições ou empresas especializadas em avaliação econômica de empresas, para a preparação de laudo de avaliação das ações da Companhia, em caso de cancelamento de registro de companhia aberta ou saída do Novo Mercado.

SEÇÃO II DA DIRETORIA

ARTIGO 14 - A Diretoria é composta de, no mínimo, 3 (três) e, no máximo, 9 (nove)

membros, acionistas ou não, todos residentes no país, eleitos pelo Conselho de Administração da Companhia, sendo um Diretor-Presidente, um Diretor Financeiro, um Diretor de Operações, um Diretor de Engenharia, Afretamento e Desenvolvimento e um Diretor Jurídico. O Diretor-Presidente acumulará também a função de Relações com Investidores e os demais Diretores terão a designação indicada pelo Conselho de Administração à época de sua eleição. Os Diretores da Companhia terão as seguintes atribuições:

(a) Cabe ao Diretor Presidente administrar e gerir os negócios da Companhia, especialmente: (i) fazer com que sejam observados o presente Estatuto Social e as deliberações do Conselho de Administração e da Assembleia Geral; (ii) submeter, anualmente, à apreciação do Conselho de Administração, o Relatório da Administração e as contas da Diretoria, juntamente com o relatório dos auditores independentes, bem como a proposta para alocação dos lucros auferidos no exercício fiscal precedente; (iii) elaborar e propor, para o Conselho de Administração, o orçamento anual e plurianual, os planos estratégicos, projetos de expansão e programas de investimento; (iv) conduzir e coordenar as atividades dos Diretores no âmbito dos deveres e atribuições estabelecidos para os respectivos Diretores pelo Conselho de Administração e pelo presente Estatuto Social, convocando e presidindo as reuniões da Diretoria; e (v) exercer a função de Diretor de Relações com Investidores da Companhia, atuando como seu representante legal perante o mercado de valores mobiliários, a Comissão de Valores Mobiliários – CVM e as Bolsas de Valores, nos termos e para os fins previstos na legislação aplicável editada pela CVM.

(b) Cabe ao Diretor Financeiro: (i) auxiliar o Diretor Presidente em suas funções; (ii) coordenar e dirigir as atividades relativas às operações de natureza financeira da Companhia; (iii) coordenar e supervisionar o desempenho e os resultados das áreas de finanças de acordo com as metas estabelecidas; (iv) otimizar e gerir as informações e os resultados econômico-financeiros da Companhia; (v) administrar e aplicar os recursos financeiros, a receita operacional e não operacional; (vi) controlar o cumprimento dos compromissos financeiros no que se refere aos requisitos legais, administrativos, orçamentários, fiscais e contratuais das operações, interagindo com os órgãos da Companhia e com as partes envolvidas; (vii) coordenar a implantação de sistemas financeiros e de informação gerencial; (viii) promover estudos e propor alternativas para o equilíbrio econômico-financeiro da Companhia; (ix) preparar as demonstrações financeiras da Companhia; (x) responsabilizar-se pela contabilidade da Companhia para atendimento das determinações legais; e (xi) exercer outras funções ou atribuições que lhe forem, de tempos em tempos, determinadas pelo Diretor Presidente.

(c) Cabe ao Diretor de Operações e ao Diretor de Engenharia, Afretamento e Desenvolvimento: (i) auxiliar o Diretor Presidente em suas funções; e (ii) coordenar a execução das operações e dos investimentos aprovados pelo Conselho de Administração;

(d) Cabe ao Diretor Jurídico, além das funções, atribuições e poderes a ele conferidos

pelo Conselho de Administração, e observadas a política e orientação previamente traçadas pelo Conselho de Administração: (i) auxiliar o Diretor Presidente em suas funções; e (ii) planejar, coordenar, organizar, supervisionar e dirigir as atividades relacionadas com questões jurídicas e regulamentares da Companhia;

(e) Os Diretores desempenharão as funções atribuídas a cada um de seus cargos, as quais serão fixadas pelo Conselho de Administração. Os Diretores poderão acumular cargos ou não ter designação específica, de acordo com as deliberações adotadas pelo Conselho de Administração.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - Os diretores serão eleitos pelo Conselho de Administração para cumprir mandato de 01 (um) ano, permitida a reeleição. Após o ingresso da Companhia no Novo Mercado da BM&FBOVESPA, a posse dos Diretores em seus respectivos cargos fica condicionada à assinatura do Termo de Anuência dos Administradores referido no Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BM&FBOVESPA, sem prejuízo das demais exigências legais.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Os Diretores, findo o prazo de gestão, permanecerão no exercício dos respectivos cargos, até a posse dos novos Diretores eleitos.

PARÁGRAFO TERCEIRO - No caso de vacância na Diretoria, a referida vaga deverá ser preenchida pelo Conselho de Administração, devendo uma reunião do Conselho de Administração ser convocada para eleger o substituto dentro de 15 dias depois da data em que verificada a vaga em questão, cujo mandato expirará com os demais Diretores.

PARÁGRAFO QUARTO - Os membros do Conselho de Administração, até o máximo de um terço, poderão ser eleitos para cargos de Diretores, com exercício cumulativo de funções. Ocorrendo esta hipótese, ao conselheiro-diretor, "ad honorem", caberá optar pela remuneração que fizer jus, como Conselheiro ou administrador-executivo.

PARÁGRAFO QUINTO - Em caso de ausência ou impedimento temporário, os Diretores substituir-se-ão, reciprocamente, por designação da Diretoria.

ARTIGO 15 - A Diretoria deverá realizar todas as reuniões no Brasil, em qualquer momento solicitado por qualquer um de seus membros ou pelos negócios e atividades da Companhia. Essas reuniões deverão ser convocadas pelo Diretor Presidente mediante a entrega de um aviso por escrito com antecedência mínima de dois dias úteis a cada Diretor, aviso este que deverá conter uma descrição dos assuntos a serem discutidos e a data, o horário e o local da reunião. As atas de cada reunião da Diretoria deverão ser transcritas no Livro de Atas da Diretoria, e cópias dessas atas deverão ser entregues a todos os Diretores e ao Conselho de Administração.

ARTIGO 16 - Em todas as reuniões da Diretoria, a presença da maioria dos Diretores presentes pessoalmente deverá constituir quórum para instalação de uma reunião devidamente convocada. Todas as questões apresentadas à Diretoria deverão ser decididas pelo voto afirmativo da maioria dos Diretores; sendo que, em caso de empate, o Diretor Presidente terá direito ao voto de qualidade.

ARTIGO 17 - Compete à Diretoria exercer as atribuições que a lei, o estatuto e o Conselho de Administração lhe conferirem para a prática de atos, por mais especiais que sejam, desde que em direitos permitidos, necessários ao regular funcionamento da Companhia.

ARTIGO 18 - A Diretoria exercerá as seguintes atribuições:

- (i) executar os trabalhos que lhe forem determinados pelo Conselho de Administração;
- (ii) elaborar, anualmente, o relatório de administração, o demonstrativo econômico-financeiro do exercício, bem como balancetes, se solicitados pelo Conselho de Administração;
- (iii) celebrar contratos, adquirir direitos e assumir obrigações de qualquer natureza, contrair empréstimos e outorgar garantias no interesse da Companhia e suas subsidiárias, abrir e movimentar contas bancárias, emitir e endossar cheques e notas promissórias; emitir e endossar duplicatas e letras de câmbio; endossar 'warrants', conhecimentos de depósito e conhecimentos de embarque; contratar e demitir funcionários; receber e dar quitação, transigir, renunciar direitos, desistir, assinar termos de responsabilidade; praticar todos os atos de gestão necessários à consecução dos objetivos sociais; manifestar o voto da Companhia nas assembleias gerais das empresas da qual a Companhia participe, de acordo com a orientação prévia do Conselho de Administração; registrar contabilmente todas as operações e transações da Companhia; segurar e manter segurados, adequadamente, por seguradora renomada, todos os ativos da Companhia passíveis de serem segurados;
- (iv) elaborar, anualmente, o Relatório da Administração, as contas da Diretoria e as demonstrações financeiras do exercício, dentre elas aquelas informações periódicas e eventuais a serem prestadas conforme o Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BM&FBOVESPA, bem como submeter, após o parecer do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal, caso este último esteja instalado, as demonstrações financeiras exigidas por lei e a proposta para a destinação dos resultados do exercício;
- (v) preparar anteprojetos de plano de expansão e modernização da Companhia;
- (vi) submeter ao Conselho de Administração o orçamento geral e os especiais da Companhia, inclusive os reajustes conjunturais, no decurso dos exercícios anual e plurianual a que os membros se referirem;

(vii) aprovar e modificar organogramas e regimentos internos.

ARTIGO 19 A representação ativa e passiva da Companhia, em atos, contratos e operações que impliquem responsabilidade da Companhia, compete, privativamente, ao Diretor Presidente, agindo isoladamente, ou a dois Diretores, agindo em conjunto. A Diretoria, no entanto, poderá autorizar que a representação se cumpra por 1 (um) só Diretor, por designação coletiva do órgão.

PARÁGRAFO ÚNICO A Companhia será representada por qualquer Diretor, isoladamente, sem as formalidades previstas neste artigo, nos casos de recebimento de citações ou notificações judiciais e na prestação de depoimentos pessoais; representar-se-á, nos casos permitidos em lei, por prepostos nomeados, caso por caso, por via epistolar.

ARTIGO 20 Nos limites de suas atribuições, o Diretor-Presidente ou 02 (dois) Diretores poderão constituir procuradores ou mandatários para, em conjunto com um Diretor ou outro procurador regularmente constituído, na forma estabelecida nos respectivos instrumentos, representar a Companhia na prática legítima de atos e assunção de obrigações em nome da Companhia. Os mandatos definirão, de modo preciso e completo, os poderes outorgados e o prazo de duração.

PARÁGRAFO ÚNICO Não obstante o acima exposto, no que diz respeito a qualquer matéria que deva ser aprovada pela Assembléia Geral ou pelo Conselho de Administração, conforme os termos deste Estatuto Social e da lei aplicável, os referidos Diretores somente poderão outorgar os poderes que sejam autorizados pela Assembléia Geral ou pelo Conselho de Administração, conforme for o caso.

ARTIGO 21 - A remuneração dos Diretores será fixada global e anualmente pela Assembleia Geral, que também fixará, quando for o caso, o montante e o percentual da participação da Diretoria no lucro da Companhia, observado o limite disposto no Parágrafo 1º do Artigo 152 da Lei das Sociedades por Ações.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - A verba para honorários "pró-labore", assim como a de participação, será partilhada aos Diretores, por deliberação do Conselho de Administração, consignada, por termo, no livro próprio.

PARÁGRAFO SEGUNDO - O empregado eleito pelo Conselho de Administração para o cargo de Diretor, enquanto no exercício do cargo, terá seu contrato de trabalho suspenso, passando a receber honorários e eventual participação nos lucros na forma estabelecida neste estatuto, ficando-lhe assegurado o retorno ao cargo anteriormente ocupado, de acordo com a legislação social vigente.

ARTIGO 22 - A Diretoria reunir-se-á sempre que necessário e as suas reuniões serão presididas pelo Diretor que na ocasião seja escolhido.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - As reuniões serão sempre convocadas pelo Diretor-Presidente ou por quaisquer 2 (dois) Diretores. Para que possam ser instaladas e validamente deliberar, será necessária a presença da maioria dos Diretores que na ocasião estiverem no exercício de seus cargos, ou de dois diretores, se só houver dois Diretores em exercício.

PARÁGRAFO SEGUNDO - As deliberações da Diretoria constarão de atas lavradas no livro próprio e serão tomadas por maioria de votos.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Nas ausências ou impedimentos temporários de qualquer Diretor, a Diretoria poderá indicar um substituto dentre os demais Diretores da Companhia, que exercerá todas as funções do Diretor substituído, com todos os poderes, inclusive o direito de voto e deveres do Diretor substituído.

CAPÍTULO IV DO CONSELHO FISCAL

ARTIGO 23 - A Companhia terá um Conselho Fiscal composto de 3 (três) membros efetivos e igual número de suplentes, o qual funcionará em caráter não permanente. Após o ingresso da Companhia no Novo Mercado da BM&F/BOVESPA, a posse dos conselheiros em seus respectivos cargos fica condicionada à assinatura do Termo de Anuência dos Membros do Conselho Fiscal referido no Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BM&F/BOVESPA, sem prejuízo das demais exigências legais.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - Os membros do Conselho Fiscal, pessoas naturais, residentes no país, legalmente qualificados, serão eleitos pela Assembleia Geral que deliberar a instalação do órgão, a pedido de acionistas que preencham os requisitos estipulados no parágrafo 2º do artigo 161 da Lei das Sociedades por Ações, com mandato até a primeira assembleia geral ordinária que se realizar após a eleição.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Os membros do Conselho Fiscal somente farão jus à remuneração que lhes for fixada pela Assembleia Geral durante o período em que o órgão funcionar e estiverem no efetivo exercício das funções, observado o parágrafo 3º do Artigo 162 da Lei das Sociedades por Ações.

PARÁGRAFO TERCEIRO - O Conselho Fiscal, quando instalado, terá as atribuições previstas em lei, sendo indelegáveis as funções de seus membros.

CAPÍTULO V DAS ASSEMBLEIAS GERAIS

ARTIGO 24 - A Assembleia Geral dos Acionistas, nos termos da lei, reunir-se-á:

a) Ordinariamente, nos quatro primeiros meses, depois de findo o exercício social para:

I - tomar as contas dos administradores, discutir e votar as demonstrações financeiras;

II - eleger o Conselho de Administração nas épocas próprias e o Conselho Fiscal, quando for o caso;

III - deliberar sobre a destinação do lucro líquido do exercício, se houver, e a distribuição de dividendos, quando for o caso;

IV - fixar a remuneração dos administradores.

b) Extraordinariamente, sempre que, mediante convocação legal, os interesses sociais aconselharem ou exigirem a manifestação dos acionistas.

ARTIGO 25 - A Assembleia Geral será instalada e dirigida pelo Presidente do Conselho de Administração ou, na sua ausência ou impedimento, instalada por outro Conselheiro e dirigida por um Presidente escolhido pelos Acionistas. O secretário da mesa será de livre escolha do Presidente da Assembleia.

ARTIGO 26 - Os anúncios de convocação, publicados na forma e nos termos da lei, conterão, além do local, data e hora da Assembleia, a ordem do dia explicitada e, no caso de reforma do estatuto, a indicação da matéria.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - Os anúncios de convocação listarão os documentos exigidos para que os acionistas sejam admitidos à Assembleia, os quais devem ser depositados previamente na sede da Companhia pelos acionistas no prazo de até 3 (três) dias úteis antes da data marcada para realização da Assembleia.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Além das matérias que são de sua competência previstas em lei e no presente Estatuto Social, competirá também à Assembleia Geral Extraordinária aprovar:

I - o cancelamento do registro de Companhia aberta perante a Comissão de Valores Mobiliários - CVM;

II - a saída da Companhia do Novo Mercado da BM&FBOVESPA;

III - a escolha da empresa especializada responsável pela determinação do valor econômico

da Companhia para fins das ofertas públicas previstas neste Estatuto, dentre as empresas previamente apontadas pelo Conselho de Administração; e

IV - os planos para outorga de opção de compra de ações a administradores e empregados da Companhia, com exclusão do direito de preferência dos acionistas;

V - aprovar ou completar qualquer fusão, dissolução, liquidação, encerramento, consolidação, reestruturação corporativa, recapitalização, cisão ou incorporação da Companhia ou de qualquer uma de suas subsidiárias, ou de qualquer sociedade na Companhia, e a incorporação de ações envolvendo a Companhia ou qualquer subsidiária;

VI - aumentar o capital social acima do limite do capital autorizado, ou emitir valores mobiliários que confirmem direitos patrimoniais, valores mobiliários conversíveis em ações ou opções, bônus de subscrição ou outros direitos de aquisição de ações da Companhia;

VII - aprovar a apresentação voluntária de um pedido de encerramento, dissolução ou liquidação, autorizar qualquer pedido de falência ou pedido de recuperação judicial pela Companhia ou por qualquer subsidiária;

VIII- aprovar o resgate, recompra ou amortização de valores mobiliários que confirmem direitos patrimoniais ou de valores mobiliários conversíveis em ações da Companhia ou de qualquer subsidiária ou a redução do capital da Companhia ou de qualquer subsidiária; e

IX - aprovar a transferência, venda, arrendamento, penhor, permuta ou outra alienação, seja em uma única transação ou em um grupo ou série de transações relacionadas, de uma parte substancial dos ativos da Companhia ou de qualquer uma de suas subsidiárias.

CAPÍTULO VI DO EXERCÍCIO SOCIAL

ARTIGO 27 - O exercício social terá início em 1º de janeiro e término em 31 de dezembro de cada ano.

ARTIGO 28 - Ao final de cada exercício social a Diretoria fará elaborar o Balanço Patrimonial e as demais demonstrações financeiras exigidas em lei.

ARTIGO 29 - Do resultado do exercício, serão deduzidos, antes de qualquer participação, os prejuízos acumulados e a provisão para o imposto de renda.

ARTIGO 30 - O Conselho de Administração apresentará à Assembleia Geral para aprovação proposta sobre a destinação do lucro líquido do exercício que remanescer após as seguintes deduções ou acréscimos, realizadas decrescentemente e nessa ordem:

a) 5% para a formação da Reserva Legal, que não excederá de 20% (vinte por cento) do capital social. A constituição da Reserva Legal poderá ser dispensada no exercício em que o saldo dela, acrescido do montante das reservas de capital, exceder a 30% (trinta por cento) do Capital Social;

b) 0,001% para pagamento do dividendo mínimo obrigatório dos acionistas; e

c) o saldo remanescente do lucro líquido, após a destinação contida nos itens (a) e (b) anteriores, será destinado a criação de uma reserva estatutária, a qual não deverá exceder o valor equivalente a 80% (oitenta por cento) do capital social. A reserva estatutária terá por finalidade financiar o desenvolvimento, o crescimento e a expansão dos negócios da Companhia. Depois que o limite da reserva de lucros for alcançado, o saldo poderá ser distribuído aos acionistas como um dividendo adicional, se aprovado pelos acionistas na Assembleia de Acionistas relevante.

PARÁGRAFO ÚNICO As demonstrações financeiras demonstrarão a destinação da totalidade do lucro líquido no pressuposto de sua aprovação pela Assembleia Geral Ordinária.

ARTIGO 31 - A Companhia, por deliberação do Conselho de Administração, poderá levantar balanço semestral e declarar dividendos à conta de lucro apurado nesses balanços. O Conselho de Administração poderá declarar dividendos intermediários, à conta de lucros acumulados ou de reservas de lucros existentes no último balanço anual ou semestral.

CAPÍTULO VII DA ALIENAÇÃO DO CONTROLE ACIONÁRIO, CANCELAMENTO DE REGISTRO DE COMPANHIA ABERTA E SAÍDA DO NOVO MERCADO

ARTIGO 32 - A Companhia não registrará (i) qualquer transferência de ações para o Comprador do Poder de Controle, ou para aquele(s) que vier(em) a deter o Poder de Controle, enquanto este(s) não subscrever(em) o Termo de Anuência dos Controladores referido no Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BM&FBOVESPA; ou (ii) qualquer acordo de acionistas que disponha sobre o exercício do Poder de Controle sem que os seus signatários tenham subscrito o referido Termo de Anuência dos Controladores.

ARTIGO 33 - A Alienação de Controle da Companhia, tanto por meio de uma única operação, como por meio de operações sucessivas, deverá ser contratada sob a condição, suspensiva ou resolutiva, de que o adquirente se obrigue a efetivar oferta pública de aquisição das demais ações dos outros acionistas da Companhia, observando as condições e os prazos previstos na legislação vigente e no Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BM&FBOVESPA, de forma a lhes assegurar tratamento igualitário àquele dado ao Acionista Controlador Alienante.

ARTIGO 34 - A oferta pública referida no artigo anterior também deverá ser efetivada (i) quando houver cessão onerosa de direitos de subscrição de ações e de outros títulos ou direitos relativos a valores mobiliários conversíveis em ações, que venha a resultar na Alienação de Controle da Companhia; ou (ii) em caso de alienação de controle de sociedade que detenha o Poder de Controle da Companhia, sendo que, nesse caso, o Acionista Controlador Alienante ficará obrigado a declarar à BM&FBOVESPA o valor atribuído à Companhia em tal alienação e anexar documentação que o comprove.

PARÁGRAFO ÚNICO - Aquele que já detiver ações da Companhia e que venha a adquirir o Poder de Controle da mesma, em razão de contrato particular de compra de ações celebrado com o Acionista Controlador, envolvendo qualquer quantidade de ações estará obrigado a efetivar oferta pública referida no artigo 33, e ressarcir os acionistas de quem tenha comprado ações em bolsa nos 06 (seis) meses anteriores à data da Alienação de Controle, a quem deverá pagar a diferença entre o preço pago ao Acionista Controlador Alienante e o valor pago em bolsa, por ações da Companhia neste período, devidamente atualizado pelo Índice Geral de Preços - Mercado, calculado pela Fundação Getúlio Vargas.

ARTIGO 35 - Sem prejuízo das demais obrigações impostas por lei, pelo Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BM&FBOVESPA e pelo presente Estatuto Social, após uma operação de Alienação de Controle da Companhia, o Comprador restará obrigado a, quando aplicável, tomar todas as medidas cabíveis para recompor o percentual mínimo de 25% (vinte e cinco por cento) do total do capital social da Companhia dentro dos 06 (seis) meses subsequentes à aquisição do Poder de Controle.

ARTIGO 36 - O cancelamento do registro de companhia aberta da Companhia está condicionado à efetivação de uma oferta pública de aquisição de ações, a ser feita pelo Acionista Controlador ou pela Companhia, conforme o caso, por um preço mínimo correspondente ao valor econômico da Companhia apurado em laudo elaborado por instituição ou empresa especializada, com experiência comprovada e independência quanto ao poder de decisão da Companhia, seus administradores e/ou seu Acionista Controlador, além de satisfazer os requisitos do parágrafo 1º do artigo 8º da Lei das Sociedades por Ações, e conter a responsabilidade prevista no parágrafo 6º do mesmo artigo.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - A escolha da instituição ou empresa especializada responsável pela determinação do valor econômico da Companhia é de competência privativa da Assembleia-Geral, a partir da apresentação, pelo Conselho de Administração, de lista tripartite, devendo a respectiva deliberação, não se computando os votos em branco, ser tomada pela maioria dos votos dos acionistas representantes das Ações da Companhia em Circulação presentes naquela assembleia, que se instalada em primeira convocação deverá contar com a presença de acionistas que representem, no mínimo, 20% (vinte por cento) do total de Ações da Companhia em Circulação, ou que se instalada em segunda convocação

poderá contar com a presença de qualquer número de acionistas representantes das Ações da Companhia em Circulação. Os custos de elaboração do referido laudo, contudo, deverão ser assumidos integralmente pelo ofertante.

PARÁGRAFO SEGUNDO - O perito ou a empresa avaliadora escolhida pela Assembleia Geral deverá apresentar laudo fundamentado, com a indicação dos critérios de avaliação e dos elementos de comparação adotados e instruído com os documentos relativos aos bens avaliados, e comparecerá à assembleia que conhecer do laudo, a fim de prestar as informações que lhe forem solicitadas. Não obstante, o avaliador continuará responsável, perante a Companhia, os acionistas e terceiros, pelos danos que lhes causar por culpa ou dolo em sua avaliação, sem prejuízo da responsabilidade penal em que tenha incorrido.

ARTIGO 37 - A Companhia poderá sair do Novo Mercado da BM&FBOVESPA a qualquer tempo, desde que tal decisão seja (i) aprovada previamente em Assembleia-Geral; e (ii) comunicada à BM&FBOVESPA por escrito com antecedência prévia de 30 (trinta) dias.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - A saída do Novo Mercado da BM&FBOVESPA não implicará para a Companhia a perda da condição de companhia aberta registrada na BM&FBOVESPA.

PARÁGRAFO SEGUNDO - A saída do Novo Mercado da BM&FBOVESPA não eximirá a Companhia, os administradores e o Acionista Controlador de cumprir as obrigações e atender as exigências decorrentes do Contrato de Participação no Novo Mercado, do Regulamento de Listagem do Novo Mercado da BM&FBOVESPA, da Cláusula Compromissória e do Regulamento de Arbitragem da Câmara de Arbitragem do Mercado que tenham origem em fatos anteriores à saída do Novo Mercado da BM&FBOVESPA.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Após a saída do Novo Mercado da BM&FBOVESPA, os valores mobiliários da Companhia não poderão retornar a ser negociados no Novo Mercado da BM&FBOVESPA por um período mínimo de 02 (dois) anos contados da data em que tiver sido formalizada a saída, salvo se a Companhia tiver o seu controle acionário alienado após a formalização da referida descontinuidade.

ARTIGO 38 - A saída do Novo Mercado da BM&FBOVESPA para que as ações passem a ter registro fora do Novo Mercado obriga o Acionista Controlador a efetivar uma oferta pública de aquisição de ações pertencentes aos demais acionistas da Companhia, no mínimo, pelo respectivo valor econômico, a ser apurado na forma prevista no artigo 36 deste Estatuto Social, respeitadas as normas legais e regulamentares aplicáveis. A notícia da realização da oferta pública deverá ser comunicada à BM&FBOVESPA e divulgada ao mercado imediatamente após a realização da Assembleia-Geral que houver aprovado a referida descontinuidade.

ARTIGO 39 - A saída do Novo Mercado da BM&FBOVESPA em razão de cancelamento de registro de companhia aberta deverá observar todos os procedimentos legais e regulamentares aplicáveis, incluindo mas não se limitando à realização da oferta pública prevista no artigo 36 deste Estatuto Social.

ARTIGO 40 - Na hipótese de saída do Novo Mercado da BM&FBOVESPA em virtude de operação de reorganização societária, na qual a companhia resultante dessa reorganização não seja classificada como detentora desse mesmo nível de governança corporativa, o Acionista Controlador deverá efetivar oferta pública de aquisição de ações pertencentes aos demais acionistas da Companhia, no mínimo, pelo respectivo valor econômico das ações, a ser apurado na forma prevista no artigo 36 deste Estatuto Social, respeitadas as normas legais e regulamentares aplicáveis. A notícia da realização da oferta pública deverá ser comunicada à BM&FBOVESPA e divulgada ao mercado imediatamente após a realização da Assembleia Geral que houver aprovado a referida reorganização.

ARTIGO 41 - Para fins do disposto neste Estatuto Social: (i) 'Acionista Controlador' significa o acionista ou o grupo de acionistas vinculado por acordo de acionistas ou sob controle comum que exerça o Poder de Controle da Companhia; (ii) 'Acionista Controlador Alienante' significa o Acionista Controlador quando este promove a Alienação de Controle da Companhia; (iii) 'Ações da Companhia em Circulação' significa todas as ações emitidas pela Companhia, excetuadas as ações detidas pelo Acionista Controlador, por pessoas a ele vinculadas, por administradores da Companhia e aquelas em tesouraria; (iv) 'Alienação de Controle' significa a transferência a terceiro, a título oneroso, do bloco de ações que assegura, de forma direta ou indireta, ao(s) seu(s) titular(es), o exercício individual e/ou compartilhado do Poder de Controle da Companhia; (v) 'Comprador' significa aquele para quem o Acionista Controlador Alienante transfere o Poder de Controle da Companhia; (vi) 'Poder de Controle' significa o poder efetivamente utilizado de dirigir as atividades sociais e orientar o funcionamento dos órgãos da Companhia, de forma direta ou indireta, de fato ou de direito. Há presunção relativa de titularidade do controle em relação à pessoa ou ao grupo de pessoas vinculado por acordo de acionistas ou sob controle comum que seja titular de ações que lhe tenham assegurado a maioria absoluta dos votos dos acionistas presentes nas três últimas Assembleias Gerais da Companhia, ainda que não seja titular das ações que lhe assegurem a maioria absoluta do capital votante.

CAPÍTULO VIII DA ARBITRAGEM

ARTIGO 42 - A Companhia, seus acionistas, administradores e membros do Conselho Fiscal, quando instalado, obrigam-se a resolver, por meio de arbitragem, toda e qualquer

disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas na Lei das Sociedades por Ações, no Estatuto Social da Companhia, nas normas editadas pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil e pela Comissão de Valores Mobiliários, bem como nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de capitais em geral, além daquelas constantes do Regulamento de Listagem do Novo Mercado, do Regulamento de Arbitragem da Câmara de Arbitragem do Mercado e do Contrato de Participação no Novo Mercado.

CAPÍTULO IX DA LIQUIDAÇÃO, DISSOLUÇÃO E EXTINÇÃO

ARTIGO 43 A Companhia entrará em liquidação nos casos previstos em lei.

PARÁGRAFO ÚNICO O Conselho de Administração nomeará o liquidante e a assembleia geral determinará o modo de liquidação e elegerá o conselho fiscal.

CAPÍTULO X DISPOSIÇÕES GERAIS

ARTIGO 44 A Companhia, a qualquer tempo, objetivando aperfeiçoar seus serviços e adaptar-se às novas técnicas de administração, poderá adotar processos mecânicos de emissão e autenticação de documentos de efeitos mercantis, obedecendo a padrões e sistemas consagrados em usos e praxes em vigor.

ARTIGO 45 As disposições contidas no parágrafo único do Artigo 1, no item (xx) do Artigo 13, e nos Capítulos VII e VIII deste Estatuto Social somente terão eficácia a partir da publicação do Anúncio de Início da primeira distribuição pública de ações de emissão da Companhia.”

Rio de Janeiro, 17 de março de 2010

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

Instrumento Particular de Outorga de Opção de Subscrição de Ações e Outras Avenças

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

**INSTRUMENTO PARTICULAR DE OUTORGA DE OPÇÃO
DE SUBSCRIÇÃO DE AÇÕES E OUTRAS AVENÇAS**

Pelo presente instrumento particular, as partes:

(a) **CENTENNIAL ASSET MINING FUND LLC**, sociedade com sede na East John Street, 502, Carson City, Nevada, Estados Unidos da América, controlada pelo Sr. Eike Fuhrken Batista, brasileiro, separado judicialmente, empresário, portador da carteira de identidade nº 05.541.921-2 – IFP/RJ, inscrito no Cadastro da Pessoa Física – CPF/MF nº 664.976.807-30, com escritório na Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, nº 154, 7º andar, CEP 22210-030, neste ato devidamente representada nos termos de seu Estatuto Social (doravante denominada “Centennial”);

(b) **EBX INVESTIMENTOS LTDA.**, sociedade limitada com sede na Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, 154, 10º andar, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda CNPJ/MF sob nº 09.101.360/0001-54, neste ato devidamente representada nos termos de seu Contrato Social (doravante denominada “EBX” e quando em conjunto com a Centennial, “Acionistas Controladores”);

(c) **OSX BRASIL S.A.**, sociedade por ações com sede na Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, n.º 66, 1401, Parte, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 09.112.685/0001-32, com seu Estatuto Social devidamente arquivado perante a JUCERJA sob o NIRE 33.3.0028401-0, neste ato devidamente representada nos termos de seu Estatuto Social (doravante denominada “Companhia”);

CONSIDERANDO que os Acionistas Controladores são, nesta data, titulares e legítimos proprietários de 8.149.491 (oito milhões, cento e quarenta e nove mil, quatrocentos e noventa e uma) ações ordinárias nominativas de emissão da Companhia, representativas de 99,99% do capital social total e votante da Companhia;

CONSIDERANDO que a Companhia está realizando sua oferta pública inicial de ações ordinárias, cujo Aviso ao Mercado foi publicado nos jornais Valor Econômico, Diário Mercantil e Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro em 2 de março de 2010 e 9 de março de 2010 (“Oferta”), segundo a qual seriam emitidas 5.511.739 (cinco milhões, quinhentas e onze mil e cento e trinta e nove) novas ações ordinárias;

CONSIDERANDO que haverá uma redução da quantidade de ações oferecidas na Oferta de 5.511.739 (cinco milhões, quinhentas e onze mil e cento e trinta e nove) ações ordinárias para 3.063.000 (três milhões e sessenta e três mil) ações ordinárias (“Redução da Oferta”);

CONSIDERANDO que, para assegurar que a Companhia tenha acesso a recursos adicionais, caso seja necessário para a realização de seu plano de negócios, os Acionistas Controladores desejam outorgar à Companhia uma opção irrevogável e irretroatável para a subscrição da quantidade de ações ordinárias de emissão da Companhia definida de acordo com a cláusula 1.2 deste Contrato (abaixo definido), e que a Companhia deseja ter uma opção irrevogável garantindo a subscrição de novas ações ordinárias de sua emissão nos termos aqui previstos;

As partes concordaram em celebrar este Instrumento Particular de Outorga de Opção de Subscrição de Ações e Outras Avenças (o “Contrato”), a ser regido pelos termos e pelas condições mutuamente acordadas pelas partes conforme segue:

1. Opção.

1.1 Pelo presente instrumento, cada um dos Acionistas Controladores, solidariamente concede à Companhia, em caráter irrevogável e irretroatável, uma opção para que, a partir de 24 de março de 2010 e até 23 de março de 2013 (“Data da Opção”), a Companhia exija, mediante a verificação das condições abaixo indicadas e a notificação por escrito da Companhia para os Acionistas Controladores, que os Acionistas Controladores subscrevam, até o limite máximo de US\$ 1.000.000.000,00 (um bilhão de dólares dos Estados Unidos da América), a quantidade de novas ações ordinárias de emissão da Companhia calculada de acordo com a cláusula 1.2 abaixo (“Ações Objeto”) ao preço definido na cláusula 2 abaixo (“Opção”); se exercida a Opção pela Companhia, os Acionistas Controladores ficarão obrigados a subscrever a Quantidade de Ações Objeto (abaixo definida), observados os termos e condições previstos neste Contrato e a Companhia irá realizar um aumento de capital, tal como descrito na cláusula 3 abaixo. A Opção aqui concedida está sujeita a verificação da necessidade de capital social adicional pela Companhia para a realização de seu plano de negócios e a ausência de alternativas mais favoráveis para esta captação junto aos mercados, condições estas que serão determinadas pela maioria dos membros independentes do Conselho de Administração da Companhia.

1.1.1. A Opção deverá ser exercida pela Companhia no prazo máximo de 2 (dois) dias após a deliberação da maioria dos membros independentes de seu Conselho de Administração e comunicação escrita entregue pela Companhia aos Acionistas Controladores até a Data da Opção.

1.1.2. Caso a Opção seja exercida pela Companhia, (i) o Conselho de Administração deverá aprovar o aumento de capital da Companhia em reunião competente a ser realizada imediatamente ou no prazo de até 10 (dez) dias contado da data de exercício da Opção, observada a necessidade de capital autorizado da Companhia que comporte o montante da emissão das Ações Objeto, e/ou (ii) o Conselho de Administração da Companhia deverá convocar Assembléia Geral para aprovar o aumento de capital necessário ao exercício pela Companhia da Opção, em ambos os casos observado o disposto nos artigos 170 e seguintes da Lei n.º 6.404/76, conforme alterada.

1.2. A quantidade de Ações Objeto ("Quantidade de Ações Objeto") será a quantidade de ações ordinárias de emissão da Companhia equivalente a diferença entre 5.511.739 (cinco milhões, quinhentas e onze mil e cento e trinta e nove) ações ordinárias e a quantidade de ações ordinárias efetivamente vendidas no âmbito da Oferta. Caso o resultado da multiplicação da Quantidade de Ações Objeto pelo Preço da Opção seja superior a US\$ 1.000.000.000,00 (um bilhão de dólares dos Estados Unidos da América), a Quantidade de Ações Objeto será reduzida para o número inteiro (desprezando-se as frações) resultante da divisão de US\$ 1.000.000.000,00 (um bilhão de dólares dos Estados Unidos da América), convertidos para Reais, pelo Preço da Opção. A conversão entre dólares dos Estados Unidos da América e Reais desta cláusula será realizada pela taxa de venda de dólar divulgada pelo Banco Central do Brasil na transação PTAX-800, no dia útil imediatamente anterior à Data da Opção.

1.2.1. Para fins do presente Contrato, a Quantidade de Ações Objeto será automaticamente e proporcionalmente ajustada em caso de qualquer aumento ou redução no número de ações em que se divide o capital social da Companhia.

2. Preço da Opção e Pagamento

2.1 O preço por Ação Objeto a ser subscrita pelos Acionistas Controladores como resultado do exercício da Opção será equivalente ao preço por ação apurado na Oferta, corrigido pelo IGP-M desde a data de liquidação da Oferta até a data da deliberação societária que autorizar o aumento de capital da Companhia descrito na cláusula 3 abaixo ("Preço da Opção").

2.2 O Preço da Opção será pago pelos Acionistas Controladores, à Companhia, mediante subscrição e integralização à vista e em dinheiro nos termos do aumento de capital a ser publicado pela Companhia para emissão das Ações Objeto de acordo com a cláusula 3 deste Contrato.

2.3 Exercida a Opção e integralizado o Preço da Opção, considerar-se-á perfeita e acabada a subscrição das Ações Objeto, independentemente de qualquer formalidade adicional. A Opção pode ser exercida uma única vez e após tal exercício este Contrato terminará de pleno direito.

3. Aumento de Capital da Companhia

3.1. Caso a Opção seja exercida nos termos previstos na Cláusula 1.1 deste Contrato, o aumento de capital da Companhia para a emissão das Ações Objeto será realizado de acordo com o disposto nos artigos 170 e seguintes da Lei n.º 6.404/76, conforme alterada, e autorizará, no mínimo, a Quantidade de Ações Objeto a um preço por ação ordinária equivalente ao Preço da Opção.

3.2. Os Acionistas Controladores se comprometem neste ato a votar em assembléia geral de acionistas favoravelmente a quaisquer deliberações necessárias para a realização do aumento de capital descrito na cláusula 3.1. acima e autorizam o registro deste Contrato na sede da Companhia, nos termos e para os efeitos do artigo 118 da Lei n.º 6.404/76, conforme alterada.

3.3. No caso de realização do aumento de capital aqui previsto e do exercício pela Companhia da opção concedida neste Contrato, os Acionistas Controladores se comprometem solidariamente a subscrever e integralizar o aumento de capital até o limite da Quantidade de Ações Objeto, mediante subscrição de sua participação percentual no capital social da Companhia e mediante subscrição de sobras não subscritas pelos demais acionistas da Companhia.

4. Declarações e Garantias dos Acionistas Controladores

Os Acionistas Controladores, neste ato, solidariamente e expressamente, declaram e garantem à Companhia o quanto segue:

4.1 - Poder e Autorização. Cada um dos Acionistas Controladores possui plena capacidade para celebrar o presente Contrato e realizar todas as operações aqui previstas e cumprir todas as obrigações aqui assumidas, tendo tomado todas as medidas necessárias para autorizar a sua celebração. Nenhuma outra medida ou ato é necessário para autorizar a assinatura, a formalização e o cumprimento do presente Contrato pelos Acionistas Controladores.

4.2. - Inexistência de Violação, Consentimentos. Nem a assinatura e formalização deste Contrato pelos Acionistas Controladores, nem o cumprimento pelos Acionistas Controladores de todas e quaisquer das suas obrigações nos termos deste instrumento, nem a implementação das operações estabelecidas neste Contrato:

(a) infringem, conflitam com ou resultam em infração ou rescisão de, nem de outra forma dão a qualquer outra Parte contratante direitos ou compensação adicional por força de, ou direito de rescindir, nem constituem inadimplemento nos termos de, qualquer contrato do qual os Acionistas Controladores sejam parte, ou ao qual os Acionistas Controladores ou qualquer de seus bens ou ativos estejam sujeitos ou vinculados;

(b) violam ou conflitam com qualquer estatuto, portaria, lei, regra, regulamento, licença ou permissão, sentença ou ordem de qualquer juízo ou outra autoridade governamental ou reguladora à qual os Acionistas Controladores ou qualquer de seus bens estejam sujeitos; ou

(c) dependem de qualquer consentimento, aprovação ou autorização de, notificação a, ou arquivamento ou registro junto a, qualquer pessoa, entidade, juízo ou autoridade governamental ou reguladora.

5. Registro e Averbação

5.1. A Companhia se compromete a arquivar, e os Acionistas Controladores se comprometem a fazer com que a Companhia archive o presente Contrato na sede da Companhia na forma e para os fins do disposto nos Arts. 40 e 118 da Lei 6.404/76, conforme alterada. No Livro de Registro de Ações Nominativas da Companhia.

6. Disposições Finais

6.1. Cessão. Os Acionistas Controladores e a Companhia não poderão ceder este Contrato, no todo ou em parte, sob qualquer forma, direta ou indiretamente, a qualquer terceiro que não seja parte deste instrumento, excetuando-se a cessão de direitos decorrentes deste Contrato, pelos Acionistas Controladores, a qualquer uma de suas Afiliadas. Para fins deste Contrato: "Afiliada" significa, com relação a determinada pessoa, qualquer outra pessoa direta ou indiretamente controlada por, sob controle comum com ou controladora da primeira, tendo "controle" o significado previsto no Art. 116 da Lei 6.404, de 15.12.1976, conforme alterada.

6.2. Término. Este Contrato extinguir-se-á de pleno direito (i) no dia 24 de março de 2013; ou (ii) na data em que a Companhia realizar uma captação de ações em valor superior ao valor financeiro das obrigações dos Acionistas Controladores sob este Contrato, sem que haja o exercício da opção aqui concedida, o que ocorrer primeiro.

6.3. Notificações. Todas as notificações, consentimentos, solicitações e outras comunicações previstas neste instrumento serão por escrito e serão entregues em mãos, enviadas por meio de carta registrada (com aviso de recebimento), ou por fax ou serviço de *courier* reconhecido, no endereço e para os responsáveis abaixo indicados:

Se para os Acionistas Controladores:

Praia do Flamengo, n.º 154, 10º andar
22210, Rio de Janeiro, RJ
fax: +55.21.2555.5560
Att.: Sr. Eike Fuhrken Batista

Se para a Companhia:

Praia do Flamengo, n.º 66, 1401, Parte
22210-030, Rio de Janeiro, RJ
fax: +55.21.2555.4079
Att.: Diretor Presidente

6.3.1 - As notificações entregues de acordo com a Cláusula 6.3 serão consideradas dadas: (i) na ocasião em que forem entregues, se entregues pessoalmente; (ii) na ocasião em que forem recebidas, se enviadas por correio ou por serviço de *courier*; e (iii) se por fax, na data constante da confirmação de recebimento da transmissão emitida pelo respectivo aparelho de fax receptor.

6.3.2 - Qualquer Parte contratante poderá mudar o endereço para o qual a notificação deverá ser enviada por notificação escrita às demais Partes contratantes de acordo com esta Cláusula 6.3., sendo que com relação a esta disposição, a notificação será considerada recebida apenas mediante reconhecimento de tal recebimento por cada uma das demais Partes.

6.4. Acordo Integral. Este Contrato contém o acordo e entendimento integral a respeito do objeto deste instrumento entre as Partes contratantes e substituem especificamente qualquer entendimento prévio das Partes sobre o objeto deste instrumento.

6.5. Execução Específica. As partes dão ao presente Contrato o caráter de título executivo e acordam que o cumprimento de quaisquer das obrigações aqui constantes poderá vir a ser exigido na forma específica pela parte credora da obrigação, nos termos do disposto nos Artigos 639 e seguintes do Código de Processo Civil, respondendo a parte infratora pelas perdas e danos a que der causa.

6.6. Renúncia, Alteração. Nenhuma renúncia, rescisão ou quitação deste Contrato, ou de qualquer dos termos ou disposições deste, obrigará qualquer das Partes contratantes a menos que seja confirmada por escrito. Nenhuma renúncia por qualquer das Partes contratantes a qualquer termo ou disposição deste Contrato ou a qualquer inadimplemento sob este instrumento afetará os direitos de tal parte, a partir de então, de executar tal termo ou disposição ou de exercer qualquer direito ou remédio jurídico na eventualidade de qualquer outro inadimplemento, quer similar ou não. Este Contrato não poderá ser modificado ou alterado exceto se por escrito e assinado por todas as Partes contratantes. Qualquer renúncia por parte de Companhia de qualquer dos direitos constantes deste Contrato deverá ser confirmada pelo voto afirmativo da maioria dos membros independentes de seu Conselho de Administração. Caso tal confirmação não seja obtida, tal renúncia, rescisão, quitação, modificação ou alteração será considerada nula de pleno direito.

6.7. Independência das Cláusulas. Se qualquer disposição deste Contrato for considerada nula, anulável, inválida ou inoperante, nenhuma outra disposição deste Contrato será afetada como consequência disso e, portanto, as disposições restantes deste Contrato permanecerão em pleno vigor e efeito como se tal disposição nula, anulável, inválida ou inoperante não estivesse contida neste instrumento.

6.8. Efeito Vinculante. Este Contrato é firmado em caráter irrevogável e irretratável, constituindo obrigações legais, válidas e vinculantes, obrigando e vigorando em benefício das Partes contratantes e de seus respectivos sucessores e cessionários permitidos.

6.9. Lei Aplicável. Este Contrato reger-se-á por e será interpretado de acordo com as leis da República Federativa do Brasil.

6.10. Arbitragem. Se qualquer controvérsia, conflito, questão ou divergência de qualquer natureza ("Conflito") surgir em relação a este Contrato, as Partes deverão envidar seus melhores esforços para resolver o Conflito. Para essa finalidade, qualquer das Partes poderá notificar a outra de seu desejo de dar início ao procedimento contemplado por esta Cláusula, a partir do qual as Partes deverão reunir-se para tentar resolver tal Conflito por meio de discussões amigáveis e de boa fé (a "Notificação de Conflito"). Exceto se de outro modo estabelecido neste Contrato, caso as Partes não encontrem uma solução, dentro de um

período de 60 (sessenta) dias após a entrega da Notificação de Conflito de uma Parte à outra, então o Conflito deverá ser resolvido por arbitragem, conforme disposto abaixo.

6.10.1 A arbitragem deverá ser conduzida na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, perante a Câmara de Arbitragem do Mercado, em conformidade com as regras da própria Câmara em vigor no momento da arbitragem (“Regras da Câmara”), levando-se em consideração eventuais modificações a estas regras feitas mediante acordo mútuo entre as Partes.

6.10.2. As Partes reconhecem que qualquer uma das Partes poderá necessitar da concessão de medida liminar ou tutela antecipada pelo poder judiciário para que se evite lesão ou ameaça de lesão a seus direitos. Assim sendo, o requerimento de concessão de medida liminar ou tutela antecipada perante o poder judiciário, antes ou depois de iniciados os processos de arbitragem conforme as Regras da Câmara, não será considerado incompatível com, ou como desistência de, quaisquer disposições contidas nesta seção. Para tal fim, as Partes elegem o foro da Cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja. Além da autoridade do tribunal de arbitragem conferida pelas Regras da Câmara, este tem autoridade, também, para dar ordens como medida provisória, inclusive liminar ou tutela antecipada, quando considerado justo e equitativo.

7.11.4 A decisão da arbitragem deverá ser expressa por escrito e motivada e será final e vinculante entre as Partes, além de exequível conforme os seus termos. As Partes reconhecem e concordam que a decisão será considerada solução final do Conflito, devendo aceitá-la como expressão verdadeira de sua própria determinação a respeito de tal Conflito. O tribunal de arbitragem pode conceder qualquer provimento disponível e apropriado nos termos da lei que rege este Contrato, inclusive execução específica. A decisão pode incluir uma distribuição de custos, inclusive honorários advocatícios e desembolsos razoáveis, ficando estabelecido que cada Parte responderá por suas respectivas despesas no processo de arbitragem, ou quando estas não puderem ser identificadas em relação a Parte que causou tal despesa, rateada entre as Partes igualmente.

(Página de assinaturas do Instrumento Particular de Outorga de Opção de Subscrição de Ações e Outras Avenças entre Centennial Asset Mining Fund LLC, EBX Investimentos Ltda. e OSX Brasil S.A. datado de 16 de março de 2010)

E assim, por estarem justas e contratadas, as Partes assinam o presente Contrato em 3 (três) vias de igual forma e teor, juntamente com as duas testemunhas abaixo assinadas.

16 de março de 2010

CENTENNIAL ASSET MINING FUND LLC



Eike Fuhrken Batista

EBX INVESTIMENTOS LTDA.



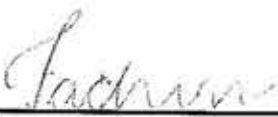
Eike Fuhrken Batista

OSX BRASIL S.A.

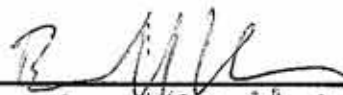


Eike Fuhrken Batista

Testemunhas:

1. 

Nome: Elisav Faverin Soares
RG: 48.942.207-5

2. 

Nome: Bruno Muffo Romagosa Pereno
RG: 34.579.503-9

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Demonstrações Financeiras da OSX Relativas ao Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2008 e 2009 e Respectivo Parecer de Auditores Independentes

Demonstrações Financeiras da OSX Relativas ao Exercício Social Encerrado em 31 de Dezembro de 2008 e Respectivo Parecer dos Auditores Independentes

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

Demonstrações Financeiras da OSX Relativas ao Exercício Social Encerrado em
31 de Dezembro de 2008 e 2009 e Respectivo Parecer de Auditores Independentes

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)



OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Demonstrações financeiras
em 31 de dezembro de 2009 e 2008

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2009 e 2008

Conteúdo

Relatório de Administração	3 - 5
Parecer dos auditores independentes	6 - 7
Balanços patrimoniais	8
Demonstrações de resultados	9
Demonstrações das mutações do patrimônio líquido	10
Demonstrações dos fluxos de caixa	11
Demonstrações dos valores adicionados	12
Notas explicativas às demonstrações financeiras	13 - 38



Relatório da Administração

A Administração da OSX Brasil S.A. (“OSX”) submete à apreciação de V.Sas. o Relatório da Administração e as correspondentes Demonstrações Financeiras, com o parecer dos Auditores Independentes, referente ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2009.

Mensagem da Administração

A OSX, empresa do grupo EBX com atuação na construção naval, afretamento e prestação de serviços em equipamentos *offshore*, foi criada em 2009 com o objetivo de assumir posição de liderança nesse mercado com potencial de crescimento acelerado, considerando a expectativa de forte expansão de demanda por navios e equipamentos *offshore* que se apresenta no país, com o desenvolvimento da produção de reservas de companhias privadas, como a OGX, e de novas fronteiras de exploração de óleo e gás natural como a camada pré-sal, reforçada ainda pela cláusula de conteúdo local que requer que a grande maioria desses equipamentos seja produzida no País.

O crescimento esperado da demanda por equipamentos e serviços *offshore* no Brasil está associado à cláusula de conteúdo local da ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis) para as concessões de áreas exploratórias de óleo e gás natural, que estabelece metas para a fabricação de equipamentos para exploração e produção onde, em média, cerca de 70% do conteúdo deve ser produzido no Brasil. Além disso, a OGX, empresa do Grupo EBX com atuação no setor de óleo e gás natural, já demanda e continuará demandando equipamentos para produção de óleo e gás natural, que poderão ser fornecidas pela OSX. Considerando os investimentos no Brasil já anunciados pelas principais empresas do setor de óleo e gás natural, estima-se que este mercado demandará, em poucos anos, uma produção nacional superior a 100 equipamentos *offshore* para os próximos dez anos.

A OSX está estruturada em três unidades de negócio – construção naval, leasing e serviços - com o objetivo de atuar com soluções completas e integradas. Dessa forma, além de projetar e construir equipamentos *offshore* com o estado-da-arte da tecnologia, também vai afretar a seus clientes estes e outros equipamentos *offshore* e operar os equipamentos de sua propriedade.

Principais eventos em 2009

A OSX iniciou suas atividades em 6 de outubro de 2009 a partir de uma empresa já existente, a Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A. (“Centennial Corumbá”), originalmente constituída com o único propósito de deter uma participação de 30% na MMX Corumbá Mineração Ltda. (“MMX Corumbá”).



Visando refletir o foco empresarial da OSX foi realizada no terceiro trimestre uma reestruturação societária que culminou na transferência de tal participação acionária para outra empresa do Grupo EBX. Com isso, a OSX se desvinculou de qualquer patrimônio ou obrigação que não esteja relacionado com o seu foco de negócios.

Ainda no âmbito da reestruturação da OSX, durante o ano de 2009 os acionistas da OSX realizaram dois aumentos de capital, o primeiro em 25 de novembro de 2009, mediante emissão de 18.401.683 novas ações ordinárias ao preço de R\$ 1,00 por ação e o segundo em 28 de dezembro de 2009 com a emissão de 17.390.000 ações, também ao valor de R\$ 1,00 por ação.

Em meados de 2009, foi assinado um memorando de entendimentos com a Hyundai Heavy Industries Co. Ltd. (“HHI”), visando que a HHI venha a atuar como parceira tecnológica da OSX, realizando a transferência de tecnologia e *know-how* necessários a implantação pela OSX de um estaleiro dedicado à construção de unidades fixas e flutuantes de exploração e produção de óleo e gás natural, como navios-sonda, jaquetas e unidades flutuantes de produção, armazenamento e descarga (FPSO). A HHI é uma empresa sul-coreana líder mundial no setor de construção naval com histórico de 1.400 navios construídos para mais de 240 clientes em 46 países e 160 equipamentos *offshore* entregues para mais de 30 clientes da indústria de óleo e gás natural.

A OSX Estaleiros S.A. (“OSX Estaleiros”), controlada da OSX, adquiriu uma área de aproximadamente 2.910 milhões de metros quadrados no município de Biguaçu, estado de Santa Catarina, localizado a 15 quilômetros da capital Florianópolis, onde está licenciando e pretende instalar seu primeiro estaleiro para a construção de equipamentos *offshore*.

A aquisição desta área privilegiada exigiu grande pesquisa comparativa e a escolha da região levou em consideração, como principais fatores, a grande dimensão do terreno, que é adequado à instalação de um estaleiro de grande porte e permite expansões no futuro; integração logística rodoviária e marítima; disponibilidade de mão-de-obra local qualificada e proximidade do cluster de construção naval de Itajaí, permitindo estabelecer uma cadeia de suprimentos eficiente.

A OSX Estaleiros realizou os estudos de impacto ambiental durante o ano e protocolou o EIA-RIMA do empreendimento em 21 de dezembro de 2009 no órgão competente estadual (Fundação do Meio-Ambiente de Santa Catarina - FATMA), buscando obter as licenças ambientais prévia e de instalação ao longo do ano de 2010, assim como outras licenças e permissões para iniciar as obras de implantação do estaleiro no próprio ano.

Iniciando a composição do portfólio de ativos da unidade de Leasing da OSX, sua controlada holandesa OSX I Leasing B.V. (“OSX I”) adquiriu a unidade flutuante de produção, armazenamento e descarga (FPSO) semi-acabada OSX-1, da empresa holandesa Nexus, com o compromisso de finalizar a construção da unidade. Tal unidade foi adquirida em 27 de setembro de 2009 pela empresa Centennial Asset Ltd., de propriedade do Grupo EBX, e todos os direitos e obrigações a ela vinculados foram cedidos e transferidos para sociedade de propósito específico OSX I em 30 de dezembro de 2009.



A aquisição deste FPSO representou um importante marco para a OSX, tanto sob a ótica de identificação de um equipamento com características técnicas excepcionais, como considerando a capacidade de processamento, de até 80.000 barris de petróleo por dia, e capacidade de armazenamento de 950.000 barris. A OSX-1 está em fase avançada de construção no estaleiro coreano Samsung Heavy Industries Co. Ltd., de renome internacional, o que permitirá à OSX rapidamente dispor de seu primeiro ativo para afretamento e prestação de serviços de operação e manutenção através de contratos de longo prazo, garantindo assim um fluxo de caixa estável para esse empreendimento.

Esperamos que 2010 represente um ano de muito trabalho e realizações para a Companhia, com a obtenção de todas as licenças e permissões necessárias para início da implantação do estaleiro em Biguaçu, Santa Catarina, a assinatura dos contratos de afretamento e prestação de serviços de operação e manutenção do FPSO OSX-1, bem como a realização de novos negócios compatíveis com nossos objetivos empresariais.

A Administração da OSX agradece aos seus acionistas, fornecedores e parceiros pela confiança depositada em 2009 e, em especial, à sua equipe de colaboradores pela contribuição e comprometimento no desenvolvimento de suas atividades.

Audidores independentes

Em atendimento à instrução CVM nº 381/2003, informamos que a KPMG Auditores Independentes presta serviços de auditoria externa e revisão trimestral para a OSX, relacionados ao exame das demonstrações financeiras e revisão das informações trimestrais, respectivamente, e que não realizou nenhum outro serviço para a Companhia no exercício findo em 31 de dezembro de 2009.

O Relatório da Administração inclui informações relacionadas a investimentos projetados e dados não-financeiros os quais não fazem parte do escopo de uma auditoria das demonstrações financeiras, conseqüentemente, não foram examinadas pelos nossos auditores independentes.

Rio de Janeiro, 25 de janeiro de 2010

A Administração



KPMG Auditores Independentes
Av. Almirante Barroso, 52 - 4º
20031-000 - Rio de Janeiro, RJ - Brasil
Caixa Postal 2888
20001-970 - Rio de Janeiro, RJ - Brasil

Central Tel 55 (21) 3515-9400
Fax 55 (21) 3515-9000
Internet www.kpmg.com.br

Parecer dos auditores independentes

Ao
Conselho de Administração e Acionistas da
OSX Brasil S.A.
Rio de Janeiro - RJ

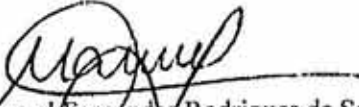
1. Examinamos o balanço patrimonial da OSX Brasil S.A. ("Companhia") e o balanço patrimonial consolidado dessa Companhia e suas controladas, levantados em 31 de dezembro de 2009, e as respectivas demonstrações do resultado, das mutações do patrimônio líquido, dos fluxos de caixa e do valor adicionado correspondentes ao exercício findo naquela data, elaborados sob a responsabilidade de sua Administração. Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras.
2. Nosso exame foi conduzido de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil e compreendeu: (a) o planejamento dos trabalhos, considerando a relevância dos saldos, o volume de transações e os sistemas contábil e de controles internos da Companhia e suas controladas; (b) a constatação, com base em testes, das evidências e dos registros que suportam os valores e as informações contábeis divulgados; e (c) a avaliação das práticas e das estimativas contábeis mais representativas adotadas pela Administração da Companhia e suas controladas, bem como da apresentação das demonstrações financeiras tomadas em conjunto.
3. Em nossa opinião, as demonstrações financeiras acima referidas representam, adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira da OSX Brasil S.A. e a posição patrimonial e financeira consolidada dessa Companhia e suas controladas em 31 de dezembro de 2009, o resultado de suas operações, as mutações do seu patrimônio líquido, os seus fluxos de caixa e os valores adicionados nas operações referentes ao exercício findo naquela data, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.
4. As demonstrações financeiras foram preparadas considerando a continuidade normal dos negócios da Companhia e de suas controladas. Conforme mencionado na Nota Explicativa nº 1, as controladas OSX Estaleiros S.A., OSX Serviços Operacionais Ltda., OSX GmbH, OSX Group Leasing B.V. e OSX I Leasing B.V. encontram-se em fase pré-operacional. A recuperação dos valores registrados no ativo não circulante depende do sucesso das operações futuras da Companhia e de suas controladas, bem como as controladas dependem do suporte financeiro dos acionistas e/ou recursos de terceiros até que suas operações se tornem rentáveis. A falta dos referidos recursos financeiros levantará sérias dúvidas quanto à continuidade dos negócios da Companhia e de suas controladas. Os planos da Administração com relação às atividades operacionais estão descritos na Nota Explicativa nº 1.



5. As demonstrações financeiras da Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A. (denominação social anterior da OSX Brasil S.A.) relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2008, apresentadas para fins comparativos, foram examinadas por outros auditores independentes, que sobre elas emitiram parecer sem ressalvas, datado de 30 de março de 2009, com ênfase de que as demonstrações financeiras foram preparadas no pressuposto da continuidade normal dos negócios da Companhia.

25 de janeiro de 2010

KPMG Auditores Independentes
CRC SP-014428/O-6 F-RJ



Manuel Fernandes Rodrigues de Sousa
Contador CRC RJ-052428/O-2

OSX BRASIL S.A
(Companhia aberta)

Balancos patrimoniais

em 31 de dezembro de 2009 e 2008

(Em milhares de reais)

Ativo	Nota	Controladora		Consolidado		Nota	Controladora		Consolidado	
		2009	2008	2009	2008		2009	2008		
Circulante										
Caixa e equivalentes de caixa	5	6.106	5	8.162	5	10	267	6	363	6
Adiantamentos diversos	6	35	-	197	-		282	-	306	-
Outros créditos		71	-	71	-	11	-	-	2.574	-
		6.212	5	8.430	5	7	-	35.943	-	35.943
						12	9.043	1	9.043	1
							264	-	264	-
							9.856	35.950	640.531	35.950
Não circulante										
Realizável a longo prazo	11	9.043	-	-	-		-	-	-	-
Partes relacionadas	9	1.733	-	3.298	-		-	-	2	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos										
		10.776	-	3.298	-		-	-	-	-
Investimentos	7	20.886	-	-	-	13	63.001	27.209	63.001	27.209
						13	(19)	-	(19)	-
Imobilizado	8	356	-	657.179	-		(34.608)	(63.154)	(34.608)	(63.154)
		21.242	-	657.179	-		28.374	(35.945)	28.374	(35.945)
							38.230	5	668.907	5

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

OSX BRASIL S.A

(Companhia aberta)

Demonstrações de resultados

em 31 de dezembro de 2009 e 2008

(Em milhares de reais)

Nota	Controladora		Consolidado	
	2009	2008	2009	2008
Receitas (despesas) operacionais				
Administrativas e gerais	(5.162)	(94)	(10.607)	(94)
Despesas financeiras	(15)	-	(80)	-
Resultado de equivalência patrimonial	(3.944)	-	-	-
Provisão para passivo a descoberto	(25.961)	(57.576)	(25.961)	(57.576)
Outras despesas operacionais	(9)	-	(9)	-
	<u>(35.091)</u>	<u>(57.670)</u>	<u>(36.657)</u>	<u>(57.670)</u>
Prejuízo operacional antes do imposto de renda e da contribuição social	<u>(35.091)</u>	<u>(57.670)</u>	<u>(36.657)</u>	<u>(57.670)</u>
Imposto de renda e contribuição social diferido	1.733	-	3.298	-
	<u>(33.358)</u>	<u>(57.670)</u>	<u>(33.359)</u>	<u>(57.670)</u>
Prejuízo antes das participações de acionistas não controladores				
Participações de acionistas não controladores	-	-	1	-
	<u>(33.358)</u>	<u>(57.670)</u>	<u>(33.358)</u>	<u>(57.670)</u>
Prejuízo do exercício				
	<u>(0.00053)</u>	<u>(0.00212)</u>		
Prejuízo por lote de mil ações - R\$				
	<u>63.000.488</u>	<u>27.208.805</u>		
Quantidade de ações ao final do exercício (por lote de mil)				

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

OSX BRASIL S.A
(Companhia aberta)

Demonstrações das mutações do patrimônio líquido

em 31 de dezembro de 2009 e 2008

(Em milhares de reais)

	Nota	Capital social	Ajustes acumulados de conversão	Prejuízos acumulados	Total
Saldos em 31 de dezembro de 2007		20	-	(5.484)	(5.464)
Aumento de capital mediante subscrição de ações		27.189	-	-	27.189
Prejuízo do exercício		-	-	(57.670)	(57.670)
Saldos em 31 de dezembro de 2008		27.209	-	(63.154)	(35.945)
Cisão parcial		-	-	61.904	61.904
Aumento de capital mediante subscrição de ações		35.792	-	-	35.792
Ajustes acumulados de conversão		-	(19)	-	(19)
Prejuízo do exercício		-	-	(33.358)	(33.358)
Saldos em 31 de dezembro de 2009		63.001	(19)	(34.608)	28.374

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

OSX BRASIL S.A
(Companhia aberta)

Demonstrações dos fluxos de caixa

em 31 de dezembro de 2009 e 2008

(Em milhares de reais)

	<u>Controladora</u>		<u>Consolidado</u>	
	2009	2008	2009	2008
Fluxos de caixa das atividades operacionais				
Prejuízo do exercício	(33.358)	(57.670)	(33.358)	(57.670)
Itens de resultado que não afetam o caixa:				
Depreciação e amortização	3	-	3	-
Resultado de equivalência patrimonial	3.944	-	-	-
Provisão para passivo a descoberto	25.961	30.389	25.961	30.389
Aumento em impostos de renda e contribuição social diferidos	(1.733)	-	(3.298)	-
Participações de acionistas não controladores	-	-	(1)	-
Variações nos ativos e passivos:				
Aumento em adiantamentos diversos	(35)	-	(197)	-
Aumento em outros créditos	(71)	-	(71)	-
Aumento em fornecedores e em outras obrigações	524	-	604	-
Aumento em impostos e contribuições a recolher	282	-	306	-
Aumento em obrigações com terceiros	9.043	-	9.043	-
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades operacionais	<u>4.560</u>	<u>(27.281)</u>	<u>(1.008)</u>	<u>(27.281)</u>
Fluxos de caixa das atividades de investimentos				
Créditos com pessoas ligadas				
Empréstimos concedidos	(9.043)	-	-	-
Aquisição em investimentos permanentes em outras sociedades	(24.849)	-	-	-
Aquisições de bens do imobilizado	(359)	-	(657.182)	-
Disponibilidades líquidas aplicadas nas atividades de investimentos	<u>(34.251)</u>	<u>-</u>	<u>(657.182)</u>	<u>-</u>
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos				
Aumento de capital, líquido	35.792	27.189	35.792	27.189
Empréstimos e financiamentos	-	-	627.981	-
Débitos com pessoas ligadas				
Empréstimos obtidos	-	-	2.574	-
Disponibilidades líquidas geradas pelas atividades de financiamentos	<u>35.792</u>	<u>27.189</u>	<u>666.347</u>	<u>27.189</u>
Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	<u>6.101</u>	<u>(92)</u>	<u>8.157</u>	<u>(92)</u>
Demonstração do aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa				
No início do exercício	5	97	5	97
No fim do exercício	<u>6.106</u>	<u>5</u>	<u>8.162</u>	<u>5</u>
Aumento (redução) no caixa e equivalentes de caixa	<u>6.101</u>	<u>(92)</u>	<u>8.157</u>	<u>(92)</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

OSX BRASIL S.A
(Companhia aberta)

Demonstrações dos valores adicionados

em 31 de dezembro de 2009 e 2008

(Em milhares de reais)

	<u>Controladora</u>		<u>Consolidado</u>	
	2009	2008	2009	2008
Insumos adquiridos de terceiros (inclui ICMS e IPI)				
Materiais, energia, serviços de terceiros e outros	(4.063)	(86)	(9.493)	(86)
	<u>(4.063)</u>	<u>(86)</u>	<u>(9.493)</u>	<u>(86)</u>
Valor adicionado bruto	<u>(4.063)</u>	<u>(86)</u>	<u>(9.493)</u>	<u>(86)</u>
Depreciação, amortização e exaustão	(3)	-	(3)	-
Valor adicionado líquido gerado pela Companhia	<u>(4.066)</u>	<u>(86)</u>	<u>(9.496)</u>	<u>(86)</u>
Valor adicionado recebido em transferência				
Resultado de equivalência patrimonial	(3.944)	-	-	-
Provisão para passivo a descoberto	<u>(25.961)</u>	<u>(57.576)</u>	<u>(25.961)</u>	<u>(57.576)</u>
	<u>(29.905)</u>	<u>(57.576)</u>	<u>(25.961)</u>	<u>(57.576)</u>
Valor adicionado total a distribuir	<u><u>(33.971)</u></u>	<u><u>(57.662)</u></u>	<u><u>(35.457)</u></u>	<u><u>(57.662)</u></u>
Distribuição do valor adicionado				
Empregados				
Remuneração direta	898	-	898	-
Benefícios	-	-	1	-
FGTS	<u>24</u>	<u>-</u>	<u>24</u>	<u>-</u>
	<u>923</u>	<u>-</u>	<u>923</u>	<u>-</u>
Tributos				
Federais	<u>(1.550)</u>	<u>8</u>	<u>(3.115)</u>	<u>8</u>
Remuneração de capitais de terceiros				
Juros	14	-	78	-
Aluguéis	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>15</u>	<u>-</u>
	<u>14</u>	<u>-</u>	<u>93</u>	<u>-</u>
Remuneração de capitais próprios				
Prejuízo do exercício	<u>(33.358)</u>	<u>(57.670)</u>	<u>(33.358)</u>	<u>(57.670)</u>
	<u><u>(33.971)</u></u>	<u><u>(57.662)</u></u>	<u><u>(35.457)</u></u>	<u><u>(57.662)</u></u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

OSX Brasil S.A.

(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

Exercícios findos em 31 de dezembro de 2009 e 2008

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

1 Contexto operacional

OSX Brasil S.A., nova denominação social de Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A. (“OSX Brasil” ou a “Companhia”), foi constituída em 3 de setembro de 2007.

A controladora da Companhia, Centennial Asset Mining Fund LLC (“CAMF”), visando novas oportunidades de negócios no Brasil, iniciou no decorrer do terceiro trimestre de 2009 alterações que envolvem a mudança da denominação social e foco de atuação da Companhia, passando a visar investimentos no setor da indústria naval, equipamentos e serviços da indústria de petróleo.

Em 29 de outubro de 2009, ocorreu a cisão parcial seguida de incorporação da parcela cindida do patrimônio líquido da OSX Brasil S.A. pela Centennial Asset Participações Brasil S.A. (“Centennial Brasil”) sem aumento de capital ou emissão de novas ações por parte da Centennial Brasil, haja vista que, conforme disposto no protocolo e justificativa da referida operação de cisão parcial, o acervo líquido cindido da OSX Brasil a ser vertido para a Centennial Brasil atinge o montante negativo de R\$61.904. Assim, a OSX Brasil passou a ter como objeto a participação direta ou indireta no capital social de outras sociedades, nacionais ou estrangeiras, constituídas sob qualquer tipo societário, cujo objeto social incluía a indústria naval, a alocação de equipamentos marítimos e/ou prestação de serviços de consultoria e/ou operacionais destinados a indústria de óleo e gás.

Em 25 de novembro de 2009, os acionistas da OSX Brasil se reuniram e aprovaram: (i) aumentar o capital social da Companhia para R\$45.610, mediante a emissão de 18.401.683 novas ações ordinárias, ao preço de R\$1 por ação, sendo: i) 15.401.683 ações subscritas e integralizadas por EBX Investimentos Ltda mediante a conferência de 15.401.683 quotas da BEX Estaleiro Ltda (denominação social alterada em 26 de novembro de 2009 para OSX Estaleiros S.A.), e ii) 3.000.000 ações subscritas e integralizadas por aporte de caixa pela acionista CAMF.

Em 28 de dezembro de 2009, um novo aumento de capital no valor de R\$17.390 foi totalmente integralizado pela acionista CAMF, mediante a emissão de 17.390.000 ações.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Em 31 de dezembro de 2009, a OSX Brasil possui as seguintes empresas controladas com participação direta e/ou indireta:

OSX Estaleiros S.A.

A OSX Estaleiros S.A. (“OSX Estaleiros”) tem como objeto social a exploração de atividades relacionadas à indústria naval, envolvendo construção, montagem e reparo de unidades fixas, flutuantes e embarcações de qualquer tipo para a exploração e produção de petróleo e gás no Brasil, bem como a prestação de serviços complementares à atividade industrial, tais como serviços de montagem, reparo e manutenção, e participação em outras sociedades.

Os imóveis da OSX Estaleiros estão localizados no município de Biguaçu, localizado a 15 quilômetros de Florianópolis, no estado de Santa Catarina.

Em 21 de dezembro de 2009, foi protocolado o Estudo de Impacto Ambiental (EIA/RIMA) para a área destinada à construção do estaleiro, que é um passo fundamental para a obtenção das licenças ambientais. A previsão é que a tramitação do licenciamento ambiental seja realizada ao longo do primeiro semestre de 2010. Atualmente, o empreendimento está em fase de estudos técnicos que irão embasar o processo de seleção dos fornecedores das obras de construção do estaleiro.

OSX Serviços Operacionais Ltda.

A OSX Serviços Operacionais Ltda. (“OSX Serviços”) foi constituída em 25 de novembro de 2009 e tem como objeto social a prestação de serviços de operação e manutenção de unidades marítimas ligadas às atividades de exploração e produção de petróleo e gás, tais como, mas não limitada, a Plataformas Fixas de Produção e/ou Perfuração, unidades Flutuantes de Perfuração ou de Produção, Unidades tipo FPSO (Floating, Production, Storage and Offloading) e unidades do tipo FSO (Floating, Storage and Offloading), além de prestar serviços de engenharia, incluindo consultoria em engenharia básica, engenharia de detalhamento, FEED (Front End Engineering Detail), serviços de consultoria no setor de equipamentos marítimos para atividades de exploração e produção de petróleo e gás.

Empresas no exterior

Em 22 de outubro de 2009 a OSX Brasil adquiriu a totalidade do capital social de BVSARANTATRIA Beteiligungsverwaltung GmbH, uma sociedade existente e constituída de acordo com as leis austríacas, que em 19 de novembro de 2009 passou a denominar-se OSX GmbH. A OSX GmbH tem como objeto social participar em outras sociedades.

OSX Brasil S.A.

(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Em 20 de novembro de 2009 a OSX GmbH constituiu a OSX Leasing Group B.V. ("OSX LG"), sociedade existente e constituída de acordo com as leis holandesas, e que tem como objeto social participar em outras sociedades.

Em 23 de dezembro de 2009, a OSX LG, constituiu a sociedade de propósito específico OSX1 Leasing B.V. ("OSX 1"), de acordo com as leis holandesas.

A OSX 1 é titular dos direitos sobre uma unidade flutuante de produção, armazenamento e descarga (FPSO) de óleo e gás, em fase final de construção em estaleiro da Samsung, na Coréia do Sul ("FPSO OSX-1"). A aquisição foi concluída em 27 de dezembro de 2009.

A Companhia apresenta, em 31 de dezembro de 2009, a seguinte estrutura societária:



OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

2 Apresentação das demonstrações financeiras

As demonstrações financeiras individuais e consolidadas foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, as quais abrangem a legislação societária, os Pronunciamentos, as Orientações e as Interpretações emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis ("CPC") e as normas emitidas pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM").

Na elaboração das demonstrações financeiras individuais e consolidadas de 2008, a Companhia e suas controladas adotaram as alterações na legislação societária introduzidas pela Lei nº 11.638, aprovada em 28 de dezembro de 2007, com as respectivas modificações introduzidas pela Medida Provisória ("MP") nº 449 de 3 de dezembro de 2008 convertida em Lei nº 11.941/09. Não foram identificados ajustes que impactassem as demonstrações financeiras de 2008.

Em 25 de janeiro de 2010, o Conselho de Administração da Companhia autorizou a conclusão e divulgação das demonstrações financeiras referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2009.

3 Resumo das principais práticas contábeis

a. Redução ao valor recuperável

O CPC 01 define procedimentos visando assegurar que os ativos da Companhia não estejam registrados contabilmente por um valor superior àquele passível de ser recuperado por uso ou por venda. Caso existam evidências claras de que ativos estejam avaliados por valor não recuperável no futuro, a Companhia deverá imediatamente reconhecer a desvalorização por meio da constituição de provisão para perdas.

As avaliações são efetuadas considerando-se a menor unidade geradora de caixa, quando aplicável, e o valor recuperável é o valor de uso determinado com base no modelo de fluxos de caixa futuros, descontados por taxas de juros antes dos impostos.

A Companhia e suas controladas efetuaram os referidos procedimentos não identificando a necessidade de registro de qualquer provisão.

b. Mudanças nas taxas de câmbio e conversão das demonstrações contábeis

O CPC 02 estabelece critérios para definição da moeda funcional e conversão das demonstrações contábeis da Companhia com moeda funcional distinta da moeda de apresentação.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

A adoção do CPC 02 alterou os seguintes procedimentos:

- (i) As variações cambiais sobre os investimentos em controladas e coligadas, com moeda funcional distinta da controladora, passaram a ser registradas no patrimônio líquido, como ajuste acumulado de conversão, sendo transferidas para o resultado quando da realização dos investimentos.

Anteriormente essa variação cambial afetava o resultado do exercício, como equivalência patrimonial.

- (ii) A demonstração de resultado das investidas em ambiente econômico estável, com moeda funcional distinta da controladora, passou a ser convertida pela taxa de câmbio média mensal, e os demais itens do patrimônio líquido passaram a ser convertidos pela taxa histórica.

Anteriormente era utilizada a taxa de câmbio do final do exercício para conversão desses itens.

- (iii) A demonstração financeira das investidas que não possuem corpo gerencial próprio, autonomia administrativa, não contratam operações próprias, utilizam a moeda funcional da controladora e funcionam na sua essência como extensão das atividades da investidora, passou a ter seus ativos, passivos e resultados integrados às demonstrações contábeis da controladora no Brasil.

Anteriormente, era utilizado o método de equivalência patrimonial.

c. Divulgação sobre partes relacionadas

A Companhia e suas controladas ampliaram a divulgação de transações e saldos com partes relacionadas, em Notas Explicativas, em função do CPC 05.

d. Instrumentos financeiros

A Companhia realizou a classificação dos instrumentos financeiros não-derivativos na data de transição em: (i) ativo ou passivo financeiro mensurado ao valor justo por meio do resultado; (ii) mantido até o vencimento; (iii) empréstimos e recebíveis; e (iv) disponível para venda. Com certas exceções os passivos financeiros são reconhecidos inicialmente ao valor justo agregado aos eventuais custos de transição e sua mensuração subsequente é feita pelo custo amortizado.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

A Companhia não possui instrumentos financeiros derivativos.

e. Apuração do resultado

O resultado é apurado em conformidade com o regime de competência. A receita de vendas de produtos será reconhecida no resultado quando todos os riscos e benefícios inerentes aos produtos forem transferidos para o comprador. A receita de serviços prestados será reconhecida no resultado em função da sua realização. Uma receita não é reconhecida se há uma incerteza significativa na sua realização.

f. Estimativas contábeis

A elaboração das demonstrações financeiras de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil requer que a Administração use de julgamento na determinação e registro de estimativas contábeis. Ativos e passivos significativos sujeitos a essas estimativas e premissas incluem o valor residual do ativo imobilizado e o imposto de renda e contribuição social diferidos. A liquidação das transações envolvendo essas estimativas poderá resultar em valores diferentes dos estimados, devido a imprecisões inerentes ao processo de sua determinação. A Companhia revisa as estimativas e premissas pelo menos trimestralmente.

g. Caixa e equivalentes de caixa

Caixa e equivalentes de caixa estão representados por valores mantidos, principalmente no caixa da OSX Brasil, para obrigações de curto prazo.

h. Moeda estrangeira

A Administração da Companhia definiu que sua moeda funcional é o real de acordo com as normas descritas no Pronunciamento Técnico CPC nº 02 - Efeitos nas Mudanças nas Taxas de Câmbio e Conversão de Demonstrações Contábeis, aprovado pela Deliberação CVM nº 534/08.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Transações em moeda estrangeira, isto é, todas aquelas que não realizadas na moeda funcional, são convertidas pela taxa de câmbio das datas de cada transação. Ativos e passivos monetários em moeda estrangeira são convertidos para a moeda funcional pela taxa de câmbio da data do fechamento. Os ganhos e as perdas de variações nas taxas de câmbio sobre os ativos e os passivos monetários são reconhecidos na demonstração de resultados. Ativos e passivos não monetários adquiridos ou contratados em moeda estrangeira são convertidos com base nas taxas de câmbio das datas das transações ou nas datas de avaliação ao valor justo quando este é utilizado. Os ganhos e as perdas decorrentes de variações de investimentos no exterior são reconhecidos diretamente no patrimônio líquido na conta de ajustes de avaliação patrimonial e reconhecidos no demonstrativo de resultado quando esses investimentos forem alienados, todo ou parcialmente. As demonstrações financeiras de controladas e coligadas no exterior são ajustadas as práticas contábeis do Brasil e, posteriormente, convertidas para a moeda funcional local pela taxa de câmbio da data do fechamento.

A Companhia definiu que a moeda funcional das controladas no exterior é o dólar, baseado no seu plano de negócios e principalmente em decorrência dos seus custos de operação. Os efeitos de variação cambial deste investimento foram reconhecidos no patrimônio líquido, na conta Ajustes Acumulados de Conversão.

1. Ativo circulante e não circulante

- **Investimentos**

Os investimentos em controladas e coligadas com participação no capital votante superior a 20% ou com influência significativa e em demais sociedades que fazem parte de um mesmo grupo ou que estejam sob controle comum são avaliadas por equivalência patrimonial.

- **Imobilizado**

Registrado pelo custo de aquisição, formação ou construção, inclusive juros e demais encargos financeiros capitalizados. A depreciação dos ativos é calculada pelo método linear com base nas taxas mencionadas na Nota Explicativa nº 8 e leva em consideração o tempo de vida útil estimado dos bens com os respectivos valores residuais.

Outros gastos são capitalizados apenas quando há um aumento nos benefícios econômicos desse item do imobilizado. Qualquer outro tipo de gasto é reconhecido no resultado como despesa quando incorrido.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

j. Passivo circulante e não circulante

São demonstrados pelos valores conhecidos ou calculáveis, acrescidos, quando aplicável, dos correspondentes encargos, variações monetárias e/ou cambiais incorridas até a data dos balanços patrimoniais.

k. Provisões

Uma provisão é reconhecida no balanço quando a Companhia e suas controladas possuem uma obrigação legal ou constituída como resultado de um evento passado, e é provável que um recurso econômico seja requerido para saldar a obrigação. As provisões são registradas tendo como base as melhores estimativas do risco envolvido. Em 31 de dezembro de 2009 e 2008, a Companhia e suas controladas não possuíam contingências.

l. Imposto de renda e contribuição social

O imposto de renda e a contribuição social, do exercício corrente e diferido, são calculados com base nas alíquotas de 15% acrescida do adicional de 10% sobre o lucro tributável excedente de R\$240 para imposto de renda e 9% sobre o lucro tributável para contribuição social sobre o lucro líquido e consideram a compensação de prejuízos fiscais e base negativa de contribuição social, limitada a 30% do lucro real.

Para as empresas no exterior, o imposto de renda e a contribuição social, do exercício corrente e diferido, são calculados com base nas alíquotas vigentes na data das demonstrações financeiras.

A Companhia neste período, não apurou lucro tributável e conseqüentemente não obteve base de cálculo positiva para o imposto de renda e contribuição social.

4 Demonstrações financeiras consolidadas

As demonstrações financeiras consolidadas foram preparadas em conformidade com os princípios de consolidação, emanados da legislação societária brasileira e de acordo com a Instrução da CVM nº 247/96, e incluem as demonstrações financeiras da controladora e suas controladas.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Comparativo anual

A análise comparativa entre os exercícios findos em 31 de dezembro de 2009 e 2008 está prejudicada dado que, em 31 de dezembro de 2008, a OSX Brasil não possuía a estrutura de controle societário hoje existente, bem como o modelo de operação atual.

As demonstrações financeiras consolidadas incluem as informações da OSX Brasil e suas controladas a seguir relacionadas:

	<u>Porcentagem de participação</u>
	<u>31/12/2009</u>
Controladas diretas:	
OSX Estaleiros	99,99%
OSX Serviços	99,99%
OSX GmbH	100,00%
Controladas indiretas:	
OSX LG	100,00%
OSX I	100,00%

As políticas contábeis foram aplicadas de maneira uniforme em todas as empresas consolidadas e são consistentes com aquelas utilizadas no exercício anterior.

Descrição dos principais procedimentos de consolidação

- a. Eliminação dos saldos das contas de ativos e passivos entre as empresas consolidadas.
- b. Eliminação dos saldos das contas de investimentos e correspondentes participações no capital e lucros acumulados das empresas controladas.
- c. Destaque do valor da participação dos acionistas não controladores nas demonstrações financeiras consolidadas.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

5 Caixa e equivalentes de caixa

O montante apresentado no caixa e equivalentes de caixa se refere a valores mantidos, principalmente no caixa da OSX Brasil, para obrigações de curto prazo.

6 Adiantamentos diversos

A Companhia possui em 31 de dezembro de 2009 o valor de R\$35 na controladora e R\$197 no consolidado, composto basicamente por adiantamentos a funcionários e fornecedores.

7 Investimentos

a. Participações societárias

Dados das controladas	Participação no capital Social (em %)	Patrimônio líquido	Capital social	Ajuste acumulado de conversão	Resultado do período
OSX Estaleiros	99,99%	20.812	24.877	-	(4.065)
OSX Serviços	99,99%	-	-	-	-
OSX GmbH	100,00%	76	97	(19)	(2)
OSX LG	100,00%	45	45	-	-
OSX I	100,00%	15.716	15.716	-	-

b. Movimentações - controladora

Controladas	31/12/2008	Movimentação			31/12/2009
		Equivalência patrimonial	Integralização de capital	Ajuste acumulado de conversão	
OSX Estaleiros	-	(3.942)	24.752	-	20.810
OSX Serviços	-	-	-	-	-
OSX GmbH	-	(2)	97	(19)	76
Total	-	(3.944)	24.849	(19)	20.886

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Em 31 de dezembro de 2008, o investimento em controladas está representado pela provisão para o passivo a descoberto constituída sobre o patrimônio líquido negativo da MMX Corumbá Mineração S.A. (“MMX Corumbá”) proporcional à sua participação, no montante de R\$35.943.

Em 30 de outubro de 2009, o investimento na controlada MMX Corumbá foi cindido e incorporado pela Centennial Brasil.

c. Participações em Entidades de Propósitos Específicos - EPEs

Nos termos da Instrução CVM nº 408, de 18 de agosto de 2005, a Companhia mantém uma EPE que passou a ser consolidada às demonstrações financeiras da Companhia a partir de 31 de dezembro de 2009.

A OSX 1 sociedade criada de acordo com as leis holandesas, faz parte da unidade de negócio de afretamento, e é titular dos direitos sobre uma unidade flutuante de produção, armazenamento e descarga o FPSO OSX-1.

As operações realizadas pela OSX 1, por conta da aquisição da plataforma estão classificados nas demonstrações financeiras consolidadas, no ativo não circulante no Imobilizado e no passivo circulante em Empréstimos e Financiamentos, conforme Notas Explicativas nºs. 8 e 10, respectivamente.

d. Avals, fianças, hipotecas concedidas em favor das controladas e coligadas

Conforme mencionado na Nota Explicativa nº10, o acionista controlador ou empresas a ele relacionadas são avalistas dos empréstimos e financiamentos obtidos pelas empresas controladas da Companhia.

8 Imobilizado

	<u>Consolidado</u>
	<u>31/12/2009</u>
OSX Brasil	356
OSX Estaleiros	21.539
OSX GmbH	<u>635.284</u>
	<u>657.179</u>

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

a. Composição dos saldos

Controladora				
31/12/2009				
	Taxa de depreciação a.a.%	Custo	Depreciação acumulada	Líquido
Móveis e utensílios	10	6	-	6
Máquinas e equipamentos	10	10	-	10
Equipamentos de informática	20	124	3	121
Benfeitorias em propriedades de terceiros	10	219	-	219
		<u>359</u>	<u>3</u>	<u>356</u>
		<u>359</u>	<u>3</u>	<u>356</u>
Consolidado				
31/12/2009				
	Taxa de depreciação a.a.%	Custo	Depreciação acumulada	Líquido
Móveis e utensílios	10	6	-	6
Máquinas e equipamentos (I)	10	635.294	-	635.294
Equipamentos de informática	20	131	3	128
Programas de tecnologia da informação	20	219	-	219
		<u>635.650</u>	<u>3</u>	<u>635.647</u>
Terrenos (II)	-	19.932	-	19.932
Adiantamento para aquisição de terrenos	-	1.600	-	1.600
		<u>21.532</u>	<u>-</u>	<u>21.532</u>
		<u>657.182</u>	<u>3</u>	<u>657.179</u>

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

(I) Máquinas e equipamentos

Em 27 de dezembro de 2009, a OSX 1 firmou com a Centennial Asset Ltd. (“CAL”) contrato visando à aquisição de uma unidade flutuante de produção, armazenamento e descarga FPSO OSX-1, a qual encontra-se em fase final de construção em estaleiro da Samsung Heavy Industries Ltd., na Coreia do Sul, e de determinados bens, direitos e obrigações relacionados ao FPSO OSX-1.

Em 30 de dezembro de 2009, a OSX 1 pagou a Centennial Asset Ltd o valor de US\$8 milhões, além de assumir os contratos de empréstimo firmados com Banco Bradesco S.A. e HSBC Bank Brasil S.A. para financiamento da aquisição, pela Centennial Asset Ltd., do FPSO OSX-1 e de determinados direitos e outros ativos a ela relacionados, no montante de US\$350 milhões, conforme descrito na Nota Explicativa nº 10.

Nos termos do contrato de aquisição, a Centennial Asset Ltd. cedeu e transferiu ainda à OSX 1 os direitos e obrigações assumidos pela Centennial Asset Ltd dos principais instrumentos a seguir listados: (i) contrato de construção do FPSO OSX-1 firmado com a Samsung Heavy Industries Ltd.; (ii) contrato de fornecimento de equipamentos para o FPSO OSX-1 firmado com Advanced Production and Loading AS; (iii) contrato de gerenciamento da construção do FPSO OSX-1, firmado com a APL Management Services AS; (iv) apólices de seguro relativas à construção do FPSO OSX-1; (v) licenças e aprovações governamentais relacionadas ao FPSO OSX-1; (vi) instrumentos de garantia emitidos em favor da OSX 1 e da Samsung relativamente à construção do FPSO OSX-1 e fornecimento de equipamentos necessários à sua operação.

A OSX 1 obteve os consentimentos e aprovações necessários para a efetivação da cessão e transferência dos instrumentos acima listados, com exceção dos contratos de empréstimo, cuja formalização está sendo negociada com os Bancos Bradesco S.A. e HSBC Bank Brasil S.A., conforme descrito na Nota Explicativa nº 10.

(II) Terrenos

Os terrenos estão localizados no estado de Santa Catarina, no sul do Brasil e são destinados à construção do estaleiro.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

b. Movimentação do custo

	Controladora			
	31/12/2008	Movimentação		31/12/2009
	Custo	Adições	Baixas	Custo
Móveis e utensílios	-	6	-	6
Máquinas e equipamentos	-	10	-	10
Equipamentos de informática	-	124	-	124
Benfeitorias em propriedades de terceiros	-	219	-	219
	<u>-</u>	<u>359</u>	<u>-</u>	<u>359</u>

	Consolidado				
	31/12/2008	Movimentação			31/12/2009
	Custo	Adições	Baixas	Transferências	Custo
Móveis e utensílios	-	6	-	-	6
Máquinas e equipamentos	-	635.294	-	-	635.294
Equipamentos de Informática	-	131	-	-	131
Programas de tecnologia da informação	-	219	-	-	219
Terrenos	-	19.932	-	-	19.932
Adiantamento para formação de imobilizado	-	1.600	-	-	1.600
	<u>-</u>	<u>657.182</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>657.182</u>

9 Imposto de renda e contribuição social diferidos

De acordo com a Instrução CVM nº 371, de 27 de junho de 2002, a Companhia, fundamentada na expectativa de geração de lucros tributáveis futuros, determinada em estudo técnico aprovado pela Administração, reconheceu os créditos tributários sobre prejuízos fiscais e bases negativas de contribuição social, que não possuem prazo prescricional e cuja compensação está limitada a 30% dos lucros anuais tributáveis. O valor contábil do ativo fiscal diferido é revisado periodicamente e as projeções são revisadas anualmente, caso haja fatores relevantes que venham a modificar as projeções, estas são revisadas durante o exercício pela Companhia.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

O imposto de renda e a contribuição social diferidos têm a seguinte origem:

	<u>Controladora</u>		<u>Consolidado</u>	
	2009	2008	2009	2008
Ativo não circulante:				
Prejuízos fiscais a compensar - imposto de renda	1.274	-	2.425	-
Base negativa de contribuição social	459	-	873	-
	<u>1.733</u>	<u>-</u>	<u>3.298</u>	<u>-</u>

10 Empréstimos e financiamentos

Instituições	Vigência	<u>Consolidado</u>
		31/12/2009
OSX GmbH:		
Banco Itaú BBA S.A. - Nassau Branch	28/06/2010	15.671
OSX I:		
Centennial Asset Ltd. - Banco Bradesco S.A.	08/11/2010	306.237
Centennial Asset Ltd. - HSBC Bank Brasil S.A.	08/11/2010	<u>306.073</u>
Principal		<u>625.091</u>
Juros incorridos curto prazo		<u>2.890</u>
		<u>627.981</u>

Os financiamentos em moeda estrangeira incidem: (i) variação cambial em dólares norte-americanos; e (ii) LIBOR acrescido de juros variando entre 1,00% a 2,65% a.a., e o custo médio do empréstimo em moedas estrangeiras resulta em uma taxa média ponderada de 3,54%a.a.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Os contratos acima mencionados não estão sujeitos às cláusulas de covenants financeiros e não incorreram em custos de transações significativos para efeito do CPC 08, aprovado pela deliberação CVM nº 556/08.

Em 27 de dezembro de 2009, a OSX 1 assinou contrato particular com a Centennial Asset Limited para a cessão dos empréstimos obtidos perante os bancos Bradesco S.A. e HSBC Bank Brasil S.A. que foram utilizados na aquisição da unidade flutuante de produção, armazenamento e descarga (FPSO) de óleo e gás o FPSO OSX-1, e estão aguardando a aprovação dessa transferência pelas instituições bancárias.

O acionista controlador ou empresas a ele relacionadas são avalistas dos empréstimos acima.

11 Partes relacionadas

Os principais saldos de ativos e passivos em 31 de dezembro de 2009, relativos a operações com partes relacionadas, decorrem de transações da Companhia com empresas controladas e ligadas.

Controladora

O controle da Companhia é exercido pela CAMF, que detêm 75,55% das ações ordinárias. A Companhia é administrada por um Conselho de Administração e por uma Diretoria, de acordo com as atribuições e poderes conferidos pelo seu Estatuto Social à luz da legislação societária.

Empresas ligadas

A Companhia possui como principais empresas ligadas: EBX Participações Ltda., EBX Investimentos Ltda., OGX Petróleo e Gás Participações S.A., LLX Logística S.A., MPX Energia S.A., MMX Mineração e Metálicos S.A e suas controladas, Rex Sul Empreendimentos Ltda, Centennial Asset Limited, Centennial Asset Mining Fund LLC e BN5 Participações Ltda.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Os saldos de passivos em 31 de dezembro de 2009, relativos a operações com partes relacionadas, estão representados da seguinte forma:

	<u>Controladora</u>
	Contas a receber
	31/12/2009
OSX 1	<u>9.043</u>
	<u>9.043</u>
	<u>Consolidado</u>
	Contas a pagar (*)
	31/12/2009
Rex Sul	2.513
CAL	<u>61</u>
	<u>2.574</u>

(*) Os saldos a pagar com Rex Sul e CAL são com a OSX Estaleiros e OSX GmbH, respectivamente.

Os principais saldos de ativos em 31 de dezembro de 2009, bem como as transações que influenciaram o resultado do exercício, relativos a operações de empréstimos com partes relacionadas decorrem de transações da Companhia com suas controladas diretas, indiretas e pessoas ligadas, as quais foram realizadas em condições usuais de mercado para os respectivos tipos de operações.

Os saldos de créditos e débitos decorrentes das operações de mútuos com empresas ligadas estão sujeitos a taxa de juros e índice de correção.

A Companhia e suas controladas mantêm contratos de compartilhamento dos custos de atividades operacionais e financeiras firmados com a EBX com cobranças mensais através de notas de negociação cujos pagamentos são realizados de acordo com a negociação entre as partes.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Remuneração dos membros do Conselho de Administração e da Diretoria

De acordo com a Lei nº 6.404/1976 e com o estatuto social da Companhia, é responsabilidade dos acionistas, em Assembléia Geral, fixar o montante global da remuneração anual dos administradores. Cabe ao Conselho de Administração efetuar a distribuição da verba entre os administradores.

No exercício findo em 31 de dezembro de 2009, os administradores, receberam remuneração total de R\$503, por serviços nas respectivas áreas de conhecimento e competência.

Para os exercícios sociais encerrados em 31 de dezembro de 2009 e 2008 não houve qualquer aprovação de remuneração para o Conselho de Administração.

12 Obrigações com terceiros

O montante apresentado nessa conta refere-se aos honorários por serviços prestados devidos ao Credit Suisse, no montante de US\$5.194 mil (equivalente a R\$9.043), conforme proposta de prestação de serviços em função da assessoria na aquisição da unidade flutuante de produção, armazenamento e descarga FPSO OSX-1, conforme descrito na Nota Explicativa nº 8.

13 Patrimônio líquido (controladora)

a) Capital Social

Em 31 de dezembro de 2009 e 2008, o capital social da Companhia era dividido em 63.000.488 (sessenta e três milhões e quatrocentas e oitenta e oito) ações ordinárias, escriturais e sem valor nominal e 27.208.805 (vinte e sete milhões, duzentas e oito mil e oitocentas e cinco) ações ordinárias, respectivamente.

Em 25 de novembro de 2009, a Companhia, em Assembléia Geral Extraordinária realizada naquela data, teve seu capital aumentado em R\$18.402, mediante subscrição privada de 18.401.683 (dezoito milhões, quatrocentos e uma mil e seiscentas e oitenta e três) ações ordinárias, sendo R\$3.000 em moeda corrente nacional e R\$15.402 em quotas representativas do capital social da OSX Estaleiros (nova denominação social da BEX Estaleiro Ltda.).

Em 28 de dezembro de 2009, a Companhia, em Assembléia Geral Extraordinária realizada naquela data, teve seu capital aumentado em R\$17.390, mediante subscrição privada de 17.390.000 (dezessete milhões e trezentos e noventa mil) ações ordinárias, em moeda corrente nacional.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

b) Dividendos

O estatuto social determina a distribuição de um dividendo mínimo obrigatório de 0,001% do lucro líquido do exercício, ajustado na forma do artigo 202 da Lei nº 6.404/1976 (redação alterada pela Lei nº 10.303/2001). A Companhia poderá, a critério da Administração, pagar juros sobre o capital próprio, cujo valor líquido será imputado ao dividendo mínimo obrigatório, conforme previsto no artigo 9º da Lei nº 9.249/1995.

c) Ajustes acumulados de conversão

Representados pelo registro contábil da variação cambial da controlada OSX GmbH, para atendimento ao Pronunciamento Técnico CPC nº 02, aprovado pela Deliberação CVM nº 562/08.

14 Compromissos assumidos

Contratações de bens e serviços

Os principais compromissos junto a fornecedores de bens e serviços são os que seguem:

	Consolidado		Valor
	Data da Assinatura	Data do Vencimento	31/12/2009
Elaboração de Estudos Ambientais e assessoria técnica no processo de licenciamento ambiental.	13/05/2009	12/05/2010	346
Assessoria de imprensa, comunicação social e organização de audiência pública.	31/08/2009	30/08/2010	88
Locação não residencial.	26/10/2009	25/10/2012	340
Serviços técnicos de engenharia relacionados à elaboração do "Projeto Executivo de Acesso ao Estaleiro no município de Biguaçu".	11/11/2009	11/01/2010	375
Serviços técnicos para conclusão da montagem do FPSO OSX1.	27/11/2009	-	121.013
Serviços de projeto de engenharia para aprovação nos órgãos ANTAC, Sec.Patrimônio da união e Capitania dos Portos.	10/12/2009	10/03/2010	125
Estudo Técnico para elaboração da manobralidade das embarcações.	21/12/2009	19/02/2010	140
Serviços de Engenharia para a construção do Dique Seco,	22/12/2009	23/03/2010	151
Serviços de Consultoria.	11/11/2009		93
			<u>122.671</u>

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

15 Instrumentos financeiros

Os valores de realização estimados de ativos e passivos financeiros da Companhia e suas controladas foram determinados por meio de informações disponíveis no mercado e metodologias apropriadas de avaliações. Entretanto, considerável julgamento foi requerido na interpretação dos dados de mercado para produzir a estimativa do valor de realização mais adequada. Como consequência, as estimativas a seguir não indicam, necessariamente, os montantes que poderão ser realizados no mercado de troca corrente. O uso de diferentes metodologias de mercado pode ter um efeito material nos valores de realização estimados.

A administração desses instrumentos é efetuada por meio de estratégias operacionais, visando à liquidez, rentabilidade e segurança. A política de controle consiste em acompanhamento permanente das taxas contratadas versus as vigentes no mercado. A Companhia e suas controladas não efetuam aplicações de caráter especulativo, em derivativos ou quaisquer outros ativos de risco.

As descrições dos saldos contábeis dos instrumentos financeiros incluídos nos balanços patrimoniais em 31 de dezembro de 2009 estão identificadas a seguir:

a. Caixa e equivalentes de caixa

Os saldos em conta-corrente mantidos em bancos têm seus valores de mercado idênticos aos saldos contábeis.

Estes saldos estão classificados como valor justo através do resultado, conforme CPC 14 aprovado pela Deliberação CVM nº 566 revogada pela Deliberação CVM nº 604.

b. Partes relacionadas

Estes saldos estão classificados como empréstimos e recebíveis e se encontram reconhecidos pelo seu custo amortizado, conforme CPC 14 aprovado pela Deliberação CVM nº 566 revogada pela Deliberação CVM nº 604.

c. Empréstimos e financiamentos

Estes saldos estão classificados como passivo financeiro não mensurado a valor justo e se encontram reconhecidos pelo seu custo amortizado, conforme CPC 14 aprovado pela Deliberação CVM nº 566 revogada pela Deliberação CVM nº 604.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

d. Obrigações com terceiros

Estes saldos estão classificados como passivo financeiro não mensurado a valor justo e se encontram reconhecidos pelo seu custo amortizado, conforme CPC 14 aprovado pela Deliberação CVM nº 566 revogada pela Deliberação CVM nº 604.

As descrições dos saldos contábeis consolidados dos instrumentos financeiros incluídos nos balanços patrimoniais, em 31 de dezembro de 2009 e 2008, estão identificadas a seguir:

Valores expressos em RS (000)	Consolidado					
	31/12/2009			31/12/2008		
	Valor Justo	Custo Amortizado	Total	Valor justo	Custo Amortizado	Total
Ativos						
Caixa e equivalentes de caixa	8.162	-	8.162	5	-	5
Passivos						
Partes relacionadas	-	2.574	2.574	-	-	-
Empréstimos e financiamentos em moeda estrangeira	-	627.981	627.981	-	-	-
Obrigações com terceiros	-	9.043	9.043	-	-	-

Risco de crédito

Decorre da possibilidade da Companhia e as suas controladas sofrerem perdas decorrentes de inadimplência de suas contrapartes ou de instituições financeiras depositárias de recursos ou de investimentos financeiros.

Para mitigar esses riscos, a Companhia e suas controladas adotam como prática a análise das situações financeira e patrimonial de suas contrapartes, através dos mecanismos públicos disponíveis, bem como outros instrumentos que se fizerem necessários para garantir a segurança no recebimento dos recursos financeiros.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

A Companhia e suas controladas adotam ainda como prática, a análise de “rating” das instituições financeiras participantes do sistema bancário brasileiro, por intermédio de relatórios de crédito disponibilizados pelo “Sistema de Classificação de Risco Bancário” - Risk Bank, que tem por objetivo classificar e acompanhar sistematicamente o risco e o desempenho de cada banco. Visando gerenciar o risco em níveis adequados, a Companhia e suas controladas, adotam uma política corporativa de alocação criteriosa de seu caixa em instituições financeiras de primeira linha, respeitando-se limites percentuais de aplicação por instituição e limites percentuais em relação ao patrimônio líquido destas instituições, adotando inclusive uma postura mais defensiva daquela sugerida pelo Risk Bank.

Risco de taxas de juros

Decorre da possibilidade de a Companhia e as suas controladas sofrerem ganhos ou perdas decorrentes de oscilações de taxas de juros incidentes sobre seus ativos e passivos financeiros. Visando à mitigação desse tipo de risco, a Companhia e suas controladas buscam diversificar a captação de recursos em termos de taxas prefixadas ou pós-fixadas, e em determinadas circunstâncias podem ser efetuadas operações de hedge para travar o custo financeiro das operações.

Risco de taxas de câmbio

Decorre da possibilidade de oscilações das taxas de câmbio das moedas estrangeiras utilizadas pela Companhia para a contratação de instrumentos financeiros. Além de valores a pagar em moedas estrangeiras, a Companhia tem investimentos em controladas e coligadas no exterior e tem fluxos operacionais de compras e vendas em outras moedas. A Companhia e suas controladas avaliam permanentemente a contratação de operações de hedge para mitigar esses riscos.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

A exposição em 31 de dezembro de 2009 é demonstrada a seguir (em milhares de dólares norte americanos):

	<u>Consolidado</u>
	2009
A. Financiamentos/empréstimos	359.000
B. Operações financeiras de <i>swap</i>	<u>-</u>
C. Exposição apurada (A-B)	<u>359.000</u>

Análises de Sensibilidade

A Companhia e suas controladas elaboraram cinco cenários de sensibilidade com o objetivo de aplicar um teste de stress em cada fator de risco que compõem o instrumento utilizado pela Companhia e suas controladas e quantificar as variações de cada fator de risco. Os fatores de risco considerados relevantes para a Administração da empresa são:

- BRL - Ptax-800 - BACEN.

Os cenários definidos nesta análise foram:

- Cenário I (provável): foram consideradas as curvas e taxas de câmbio de 31 de dezembro de 2009;
- Cenário II: considerando um choque positivo de 25% na taxa de câmbio a partir do cenário provável;
- Cenário III: considerando um choque negativo de 25% na taxa de câmbio a partir do cenário provável;
- Cenário IV: considerando um choque positivo de 50% na taxa de câmbio a partir do cenário provável; e
- Cenário V: considerando um choque negativo de 50% na taxa de câmbio a partir do cenário provável.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Para moeda USD foram aplicados os seguintes percentuais:

PTAX Base (31/12/2009): Cenário I R\$ 1,7412

- Cenário II: + 25% = R\$2,1765
- Cenário III: - 25% = R\$1,3059
- Cenário IV: +50% = R\$2,6118
- Cenário V: - 50% = R\$0,8706

		<u>Análises de Sensibilidade</u>					
		Valor Principal + Juros (US\$ 000)	Valor Principal + Juros (BRL 000) - Cenário I	Cenário II Valor Justo (BRL 000) 25% para cima - 2,1765	Cenário III Valor Justo (BRL 000) 25% para baixo - 1,3059	Cenário IV Valor Justo (BRL 000) 50% para cima - 2,6118	Cenário V Valor Justo (BRL 000) 50% para baixo - 0,8706
Vencimento		31/12/2009	31/12/2009				
Banco Itaú BBA S.A. - Nassau Branch	28/6/2010	9.000	15.671	19.589	11.754	23.507	7.836
<u>OSX GmbH:</u>		9.000	15.671	19.589	11.754	23.507	7.836
Banco Bradesco S.A.	8/11/2010	175.877	306.237	382.796	229.677	459.355	153.118
HSBC Bank Brasil S.A.	8/11/2010	175.783	306.073	382.591	229.555	459.110	153.037
<u>OSX I:</u>		<u>351.660</u>	<u>612.310</u>	<u>765.387</u>	<u>459.232</u>	<u>918.464</u>	<u>306.155</u>
Total consolidado		<u>360.660</u>	<u>627.981</u>	<u>784.976</u>	<u>470.986</u>	<u>941.971</u>	<u>313.991</u>

16 Cobertura de seguros

A Companhia e suas controladas diretas e indiretas adotam a política de contratar cobertura de seguros para os bens sujeitos a riscos por montantes considerados pela Administração como suficientes para cobrir eventuais sinistros, considerando a natureza de sua atividade. As premissas de riscos adotadas, dada a sua natureza, não fazem parte do escopo de uma auditoria das demonstrações financeiras, conseqüentemente, não foram examinadas pelos nossos auditores independentes. As apólices estão em vigor e os prêmios foram devidamente pagos. A Companhia e suas controladas consideram que a cobertura de seguros é consistente com as outras empresas de dimensão semelhante operando no setor.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

Em 31 de dezembro de 2009, as coberturas de seguros eram:

	<u>Consolidado</u>
	2009
Riscos operacionais:	
Danos materiais	923.909
Responsabilidade civil de administradores	<u>45.000</u>
	<u><u>968.909</u></u>

17 Eventos subsequentes

Novos pronunciamentos, interpretações e orientações emitidos e não adotados

Dentro do processo de convergência das práticas contábeis adotadas no Brasil para as normas internacionais de relatórios financeiros (IFRS) diversos pronunciamentos, interpretações e orientações foram emitidos durante o ano de 2009 com aplicação mandatória para os exercícios encerrados a partir de dezembro de 2010 e para as demonstrações financeiras de 2009 a serem divulgadas em conjunto com as demonstrações de 2010 para fins de comparação.

A Companhia está em processo de avaliação dos potenciais efeitos relativos a esses pronunciamentos, interpretações e orientações, os quais poderão ter impacto relevante nas demonstrações financeiras relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2009 a serem apresentadas comparativamente às demonstrações financeiras relativas ao exercício a findar-se em 31 de dezembro de 2010, bem como sobre os próximos exercícios.

OSX Brasil S.A.
(Companhia aberta)

Notas explicativas às demonstrações financeiras

(Em milhares de reais, exceto quando mencionado em contrário)

As demonstrações financeiras consolidadas do próximo exercício serão elaboradas conforme o CPC 37 - Adoção Inicial das Normas Internacionais de Contabilidade, conforme Instrução CVM 457 de 13.07.2007.

* * *

Composição do Conselho de Administração

Eike Furlken Batista - Presidente do Conselho
Eliezer Batista da Silva - Conselheiro
Raphael de Almeida Magalhães - Conselheiro

Composição da Diretoria

Luiz Rodolfo Landim Machado - Diretor
Presidente e Diretor de Relações com
Investidores
Roberto Bernardes Monteiro -
Diretor Financeiro

Eduardo Musa - Diretor de
Engenharia, Afretamento e
Desenvolvimento
Luciano Medrado Cruz Porto - Diretor
Jurídico
Luiz Eduardo Carneiro - Diretor de
Operações

Contador
Denison Ribeiro de Carvalho
CRC - RJ 062801/0-4

DECLARAÇÃO
PARA FINS DO ARTIGO 25 DA INSTRUÇÃO CVM n.º 480/09

LUIZ RODOLFO LANDIM MACHADO, brasileiro, casado, engenheiro, inscrito no CPF/MF sob o n.º 596.293.207-20, com escritório na Praia do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, na cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na qualidade de diretor da **OSX BRASIL S.A.**, sociedade por ações com sede na Cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, CEP 22210-903, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 09.112.685/0001-32 ("Companhia"), declara, nos termos dos Incisos V e VI do parágrafo 1º do artigo 25 da Instrução CVM n.º 480, de 7 de dezembro de 2009, que juntamente com os demais diretores da Companhia: (I) reviu, discutiu e concorda com as opiniões expressas no parecer dos auditores independentes da Companhia referente às demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009; e (II) reviu, discutiu e concorda com as demonstrações financeiras da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009.

Rio de Janeiro, 01 de março de 2010.



Luiz Rodolfo Landim Machado
Diretor Presidente e de Relações com Investidores

DECLARAÇÃO
PARA FINS DO ARTIGO 25 DA INSTRUÇÃO CVM n.º 480/09

LUCIANO MEDRADO CRUZ PORTO, brasileiro, casado, advogado, inscrito no CPF/MF sob o n.º 011.979.497-71, com escritório na Praia do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, na cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na qualidade de diretor da **OSX BRASIL S.A.**, sociedade por ações com sede na Cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, CEP 22210-903, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 09.112.685/0001-32 ("Companhia"), declara, nos termos dos Incisos V e VI do parágrafo 1º do artigo 25 da Instrução CVM n.º 480, de 7 de dezembro de 2009, que juntamente com os demais diretores da Companhia: (I) reviu, discutiu e concorda com as opiniões expressas no parecer dos auditores independentes da Companhia referente às demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009; e (II) reviu, discutiu e concorda com as demonstrações financeiras da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009.

Rio de Janeiro, 01 de março de 2010.



Luciano Medrado Cruz Porto

Diretor Jurídico

DECLARAÇÃO
PARA FINS DO ARTIGO 25 DA INSTRUÇÃO CVM n.º 480/09

EDUARDO COSTA VAZ MUSA, brasileiro, divorciado, engenheiro, inscrito no CPF/MF sob o n.º 425.489.187-34, com escritório na Praia do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, na cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na qualidade de diretor da **OSX BRASIL S.A.**, sociedade por ações com sede na Cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, CEP 22210-903, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 09.112.685/0001-32 ("Companhia"), declara, nos termos dos Incisos V e VI do parágrafo 1º do artigo 25 da Instrução CVM n.º 480, de 7 de dezembro de 2009, que juntamente com os demais diretores da Companhia: (I) reviu, discutiu e concorda com as opiniões expressas no parecer dos auditores independentes da Companhia referente às demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009; e (II) reviu, discutiu e concorda com as demonstrações financeiras da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009.

Rio de Janeiro, 01 de março de 2010.



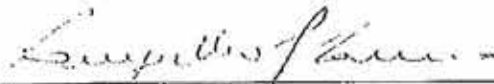
Eduardo Costa Vaz Musa

Diretor de Engenharia, Afretamento e Desenvolvimento

DECLARAÇÃO
PARA FINS DO ARTIGO 25 DA INSTRUÇÃO CVM n.º 480/09

LUIZ EDUARDO GUIMARÃES CARNEIRO, brasileiro, casado, engenheiro, inscrito no CPF/MF sob o n.º 491.156.427-04, com escritório na Prala do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, na cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na qualidade de diretor da **OSX BRASIL S.A.**, sociedade por ações com sede na Cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na Prala do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, CEP 22210-903, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 09.112.685/0001-32 ("Companhia"), declara, nos termos dos Incisos V e VI do parágrafo 1º do artigo 25 da Instrução CVM n.º 480, de 7 de dezembro de 2009, que juntamente com os demais diretores da Companhia: (I) reviu, discutiu e concorda com as opiniões expressas no parecer dos auditores independentes da Companhia referente às demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009; e (II) reviu, discutiu e concorda com as demonstrações financeiras da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009.

Rio de Janeiro, 01 de março de 2010.



Luiz Eduardo Guimarães Carneiro

Diretor de Operações

DECLARAÇÃO
PARA FINS DO ARTIGO 25 DA INSTRUÇÃO CVM n.º 480/09

ROBERTO BERNARDES MONTEIRO, brasileiro, casado, engenheiro, inscrito no CPF/MF sob o n.º 175.507.418-24, com escritório na Praia do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, na cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na qualidade de diretor da **OSX BRASIL S.A.**, sociedade por ações com sede na Cidade do Rio de Janeiro, no Estado do Rio de Janeiro, na Praia do Flamengo, 66, 14º andar, Flamengo, CEP 22210-903, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 09.112.685/0001-32 ("Companhia"), declara, nos termos dos incisos V e VI do parágrafo 1º do artigo 25 da Instrução CVM n.º 480, de 7 de dezembro de 2009, que juntamente com os demais diretores da Companhia: (I) reviu, discutiu e concorda com as opiniões expressas no parecer dos auditores independentes da Companhia referente às demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009; e (II) reviu, discutiu e concorda com as demonstrações financeiras da Companhia referentes ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2009.

Rio de Janeiro, 01 de março de 2010.



Roberto Bernardes Monteiro

Diretor Financeiro

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

Demonstrações Financeiras da OSX Relativas ao Exercício Social Encerrado em
31 de Dezembro de 2008 e Respectivo Parecer dos Auditores Independentes

(Esta página foi intencionalmente deixada em branco)

**CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ
PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S.A.**

Demonstrações Financeiras

Parecer dos Auditores Independentes

31 de dezembro de 2008

Conteúdo

Relatório de Administração

Parecer dos auditores independentes

Balancos patrimoniais

Demonstrações de resultados

Demonstrações das mutações do patrimônio líquido

Demonstrações dos fluxos de caixa

Demonstração do valor adicionado

Notas explicativas às demonstrações financeiras

Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A.
Companhia Aberta
CNPJ/MF nº 09.112.685/0001-32/NIRE: 33.3.0028401-0

Relatório da Administração

Senhores Acionistas,

A administração da Centennial Assets Corumbá Participação em Mineração S.A. ("CENTENNIAL PART. MINERAÇÃO" ou "A Companhia") submete à apreciação de V. Sas. o Relatório da Administração e as correspondentes Demonstrações Financeiras da Companhia, com o parecer dos Auditores Independentes, referente ao exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.

Mensagem aos acionistas

A CENTENNIAL PART. MINERAÇÃO atua como empresa holding com investimentos em empresas no setor de mineração, em especial no de minério de ferro. Seu principal investimento é a participação de 30% no capital da empresa MMX Corumbá Mineração Ltda. ("MMX CORUMBÁ"). O empreendimento denominado "Sistema Corumbá" faz parte das operações da MMX Mineração e Metálicos S/A, via suas subsidiárias, detendo assim ou outros 70% de participação. A operação visa a exploração de jazidas de minério de ferro na Cidade de Corumbá-MS, visando à exportação e suprimento para a planta de produção de ferro gusa de uma das subsidiárias da MMX Mineração e Metálicos S.A. na própria cidade de Corumbá.

Desempenho Financeiro

Essencialmente como empresa de participações, O resultado da Companhia reflete os resultados de sua coligada. Em 2008 MX CORUMBÁ produziu 1.587 mil toneladas de minério de ferro, e as vendas foram de 1.318 mil toneladas de granulados(lump). O resultado líquido negativo no exercício foi de R\$ 177.488.

Dividendos e Juros sobre Capital Próprio

A Lei das S.A. e o Estatuto Social da CENTENNIAL CORUMBÁ exigem que a empresa distribua anualmente a seus acionistas um dividendo mínimo obrigatório, equivalente a uma porcentagem mínima do seu lucro líquido do exercício anterior. O Estatuto Social da CENTENNIAL PART. MINERAÇÃO estabelece a porcentagem mínima de 25% do lucro líquido registrado nas demonstrações financeiras. O dividendo obrigatório pode ser pago na forma de dividendos ou juros sobre capital próprio.

A CENTENNIAL PART. MINERAÇÃO ainda não distribuiu dividendos desde sua formação.

Outras Informações

Conforme o disposto na Instrução CVM nº 381/03, art. 2º, informamos que para o período findo em 31 de dezembro de 2007, a empresa ACAL CONSULTORIA E AUDITORIA S/S e suas partes

relacionadas não prestaram quaisquer outros serviços que não o de auditoria para a CENTENNIAL PART. MINERAÇÃO, bem como para suas subsidiárias diretas e indiretas.

A Administração

PARECER DOS AUDITORES INDEPENDENTES

Aos Acionistas e Administradores da
**CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ
PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S. A.**

1. Examinamos o balanço patrimonial da **CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S. A.**, em 31 de dezembro de 2008, e as respectivas demonstrações do resultado, das mutações do patrimônio líquido, do fluxo de caixa e do valor adicionado, correspondentes ao exercício findo naquela data, elaborados sob a responsabilidade de sua Administração. Nossa responsabilidade é a de expressar uma opinião sobre essas demonstrações financeiras. As demonstrações financeiras da empresa coligada MMX Corumbá Mineração S.A., relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2008, cujo investimento foi avaliado pelo método de equivalência patrimonial, foram examinadas por outros auditores independentes, e a nossa opinião, no que diz respeito aos valores desse investimento e as perdas por ele produzida no exercício findo naquela data, está baseado exclusivamente nos relatórios desses outros auditores.

2. Nosso exame foi conduzido de acordo com as normas de auditoria aplicáveis no Brasil, as quais requerem que os exames sejam realizados com o objetivo de comprovar a adequada apresentação das demonstrações financeiras em todos os seus aspectos relevantes, e o nosso compreendeu, entre outros procedimentos: (a) o planejamento dos trabalhos, considerando a relevância dos saldos, o volume de transações e os sistemas contábil e de controles internos da Sociedade; (b) a constatação, com base em testes, das evidências e dos registros que suportam os valores e as informações contábeis divulgadas; e (c) a avaliação das práticas e das estimativas contábeis mais representativas adotadas pela Administração da Sociedade, bem como da apresentação das demonstrações financeiras tomadas em conjunto

3. Em nossa opinião, com base em nossos exames e nos pareceres de outros auditores independentes, as demonstrações financeiras referidas no primeiro parágrafo representam adequadamente, em todos os aspectos relevantes, a posição patrimonial e financeira da **CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S. A.**, em 31 de dezembro de 2008, o resultado de suas operações, as mutações de seu patrimônio líquido, o seu fluxo de caixa e o valor adicionado referentes ao exercício findo naquela data, de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil.

4. Anteriormente, auditamos as demonstrações financeiras referentes ao período findo em 31 de dezembro de 2007, compreendendo o balanço patrimonial, as demonstrações do resultado, das mutações do patrimônio líquido e das origens e aplicações de recursos desse período, além das informações suplementares compreendendo a demonstração do fluxo de caixa, sobre as quais emitimos parecer sem ressalva, datado de 21 de janeiro de 2008. Conforme mencionado na nota explicativa 2, as práticas contábeis adotadas no Brasil foram alteradas a partir de 01 de janeiro de 2008. As demonstrações financeiras referentes ao período findo em 31 de dezembro de 2007, apresentadas de forma conjunta com as demonstrações financeiras de 2008, foram elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil vigentes até 31 de dezembro de 2007 e, conforme permitido pelo Pronunciamento Técnico CPC 13 – Adoção inicial da Lei nº 11.638/07 e da medida provisória nº 449/08, não estão sendo reapresentadas com os ajustes para fins de comparação entre os exercícios. Adicionalmente, a demonstração do valor adicionado para o período findo em 31 de dezembro de 2007 está sendo apresentada para propiciar informação suplementar comparativa. A demonstração do valor adicionado foi submetida aos mesmos procedimentos de auditoria descritos no segundo parágrafo e, em nossa opinião essa demonstração suplementar está adequadamente apresentada, em todos os seus aspectos relevantes, em relação às demonstrações contábeis mencionadas, referentes ao período findo em 31 de dezembro de 2007, tomadas em conjunto

5. As demonstrações financeiras foram preparadas considerando a continuidade normal dos negócios da Sociedade e de sua coligada, referentes ao exercício findo em 31 de dezembro de 2008. Conforme comentado na Nota Explicativa nº 4, as demonstrações financeiras da empresa coligada MMX Corumbá Mineração S.A., apresentavam situação patrimonial negativa, naquela data, os passivos da coligada excediam os ativos, principalmente em decorrência do prejuízo apurado no exercício findo naquela, cujas operações foram iniciadas recentemente, e, desta forma, a recuperação dos valores registrados no ativo não circulante depende do sucesso das operações futuras da empresa coligada, bem como a coligada depende ainda do suporte financeiro dos acionistas e/ou recursos de terceiros até que as operações se tornem rentáveis. A falta dos referidos recursos financeiros, levantará sérias dúvidas quanto à continuidade dos negócios da Sociedade e de suas coligadas. Os planos da Administração com relação às atividades operacionais estão mencionados na mesma Nota Explicativa Nota nº 1

Rio de Janeiro, 30 de março de 2009.



ACAL CONSULTORIA E AUDITORIA S/S
CRC - RJ - 1144



Gelson José Amaro - Sócio-Responsável
CRC-RJ - 049.669/O-4 – Contador

CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S.A.
(Companhia Aberta)
Balancos Patrimoniais
em 31 de Dezembro de 2008 e 2007
(Em milhares de Reais)

ATIVO	Nota	31-dez-08	31-dez-07
Circulante			
Disponibilidades	3	5	97
		<u>5</u>	<u>97</u>
Permanente			
Investimentos	4	0	0
		<u>0</u>	<u>0</u>
Total do ATIVO		<u><u>5</u></u>	<u><u>97</u></u>
PASSIVO			
		31-dez-08	31-dez-07
Circulante			
Fornecedores		6	6
Provisão para Perda Realiz. Investimento	4	35.943	5.554
Outras contas a pagar		1	1
		<u>35.950</u>	<u>5.561</u>
Passivo a Descoberto			
Capital social	6	27.209	20
Prejuízos acumulados		(63.154)	(5.484)
		<u>(35.945)</u>	<u>(5.464)</u>
Total do PASSIVO		<u><u>5</u></u>	<u><u>97</u></u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S.A.
(Companhia Aberta)
Demonstrações dos Resultados
 para o exercício e período encerrados em 31 de Dezembro de 2008 e 2007
(Em milhares de Reais, exceto a quantidade de ações e lucro por ação)

	<u>31-dez-08</u>	<u>31-dez-07</u>
(Despesas) outras receitas operacionais		
Administrativas e gerais	(94)	(30)
Lucro (prejuízo) operacional	(94)	(30)
Provisão p/ Perda na Realiz. Invest.(Res. Negativo Eq Patrimonial)	(57.576)	(5.454)
Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda, da contribuição social e das participações estatutárias	(57.670)	(5.484)
Lucro líquido (prejuízo) antes das participações minoritárias	(57.670)	(5.484)
Participações minoritárias	0	0
Lucro líquido (prejuízo) do exercício / período	(57.670)	(5.484)
Lucro líquido (prejuízo) por ação - R\$	(2,12)	(271,03)
Quantidade de ações ao final do exercício / período	27.208.805	20.234

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S.A.
(Companhia Aberta)
Demonstrações das Mutações do Patrimônio Líquido
para o exercício e período encerrados em 31 de Dezembro de 2008 e 2007
(Em milhares de Reais)

Eventos	Capital social	Lucros (prejuízos) acumulados	Total
Saldos em 03 de Setembro e 2007	0	0	0
Integralização de capital	20		20
Lucro líquido (prejuízo) do período		(5.484)	(5.484)
Saldos em 31 de Dezembro de 2007	20	(5.484)	(5.464)
Aumento de capital	27.189	0	27.189
Lucro líquido (prejuízo) do exercício	0	(57.670)	(57.670)
Saldos em 31 de Dezembro de 2008	27.209	(63.154)	(35.945)

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S.A.
(Companhia aberta)
Demonstrações dos Fluxos de Caixa - Método Indireto
para o exercício e período encerrados em 31 de Dezembro de 2008 e 2007
(Em milhares de Reais)

	31-dez-08	31-dez-07
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Lucro líquido (prejuízo) do exercício / período	(57.670)	(5.484)
Ajustes para conciliar o resultado às disponibilidades geradas pelas atividades operacionais:		
Ajuste de provisão na Realização de Investimento	30.389	546
Resultado da equivalência patrimonial	0	5.454
Variações nos ativos e passivos		
Aumento (redução) em fornecedores	0	6
Aumento (redução) outras contas a pagar	0	1
Aumento (redução) provisão para perda	0	5.554
Disponibilidades líquidas geradas pelas (aplicadas nas) atividades operacionais	(27.281)	6.077
Fluxos de caixa das atividades de investimentos		
Disponibilidades líquidas geradas pelas (aplicadas nas) atividades de investimentos		
Aquisições de ações / quotas	0	(6.000)
	0	(6.000)
Fluxos de caixa das atividades de financiamentos		
Aumento / Integralização de capital	27.189	20
Disponibilidades líquidas geradas pelas (aplicadas nas) atividades de financiamentos	27.189	(5.980)
VARIAÇÃO LÍQUIDA DO CAIXA	(92)	(5.903)
Caixa mais equivalentes de caixa iniciais	97	6.000
Caixa mais equivalentes de caixa finais	5	97
	(92)	(5.903)

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

CENTENNIAL ASSET CORUMBÁ PARTICIPAÇÃO EM MINERAÇÃO S.A.
(Companhia aberta)
Demonstrações dos Valores Adicionados - DVA
para o exercício e período encerrados em 31 de Dezembro de 2008 e 2007
(Em milhares de Reais)

	31-dez-08	31-dez-07
Insumos adquiridos de terceiros		
Materiais, energia, serviços de terceiros e outros	86	7
	<u>86</u>	<u>7</u>
Valor adicionado bruto	(86)	(7)
	<u>0</u>	<u>0</u>
Valor adicionado líquido produzido pela companhia	(86)	(7)
Valor adicionado (recebido) em transferência		
Resultado de equivalência patrimonial/Provisão p/ Perda	(57.576)	(5.454)
	<u>(57.576)</u>	<u>(5.454)</u>
Valor adicionado (recebido) total a distribuir	<u>(57.662)</u>	<u>(5.461)</u>
Distribuição do valor adicionado (recebido)		
Impostos, taxas e contribuições	8	23
Lucros retidos/prejuízo do exercício / período	(57.670)	(5.484)
	<u>(57.662)</u>	<u>(5.461)</u>

As notas explicativas são parte integrante das demonstrações financeiras.

Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A.

Notas explicativas às demonstrações financeiras

Exercício e Período findos em 31 de dezembro de 2008 e 2007

(em milhares de reais, exceto quantidade de ações e quotas)

(Companhia aberta)

1 Contexto operacional

Centennial Asset Corumbá Participação em Mineração S.A. ("CENTENNIAL PART. MINERAÇÃO" ou a "COMPANHIA") foi constituída em 03 de setembro de 2007 e tem como objeto social a participação no capital de outras sociedades, nacionais ou estrangeiras, constituídas sob qualquer tipo societário. A COMPANHIA tem sua sede à Praia do Flamengo nº 154, 10º andar (parte).

A CENTENNIAL PART. MINERAÇÃO atua como empresa holding com investimentos em empresas no setor de mineração, em especial na exploração de minério de ferro. As operações se iniciaram na data acima, quando a partir da cisão da Centennial Asset Participações Corumbá S/A - empresa registrada na CVM sob o número 02016-8 - a COMPANHIA recebeu na forma de integralização de capital da acionista comum a ambas Centennial Asset Mining Fund LLC, o investimento de 30% na MMX Corumbá Mineração Ltda ("MMX CORUMBÁ"). A MMX CORUMBÁ é controlada pela MMX Mineração e Metais S/A com os outros 70% de participação.

As negociações envolvendo a MMX Mineração e Metais S.A. (controladora final MMX CORUMBÁ com 70%) e a Anglo American encerradas em 05 de agosto de 2008, sobre a venda de certos ativos da primeira, não incluíram os ativos do sistema Corumbá, onde CENTENNIAL CORUMBÁ participa de 30%.

Conforme mencionado na nota de eventos subsequentes, a MMX S/A em 07 de novembro de 2008 divulgou fato relevante sobre a paralisação temporária das atividades da MMX CORUMBÁ, em adequação ao momento econômico mundial.

2 Apresentação das demonstrações financeiras anuais

As demonstrações contábeis foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, as quais incluem os critérios estabelecidos pelas Leis 6.404/76 e 10.303/01, que dispõem sobre as sociedades por ações, associados às normas e instruções da Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

Resumo das principais práticas contábeis

a. Apuração do resultado

Em conformidade com o regime contábil de competência. O resultado da COMPANHIA é composto basicamente pelas operações próprias e fundamentalmente pelo resultado da equivalência patrimonial na coligada MMX CORUMBÁ.

b. Ativo circulante

É apresentado pelo valor líquido de realização.

c. Investimentos e Aspectos de Consolidação

Na forma da IN CVM 247/96, o investimento existente está qualificado como relevante em empresa coligada, logo, avaliado pelo método de equivalência patrimonial, acrescido de ágio ou deduzidos de deságio, quando aplicável.

Pelo mesmo normativo, e pela característica do investimento detido, a COMPANHIA não deve apresentar demonstrações contábeis de forma consolidada.

d. Imposto de renda e contribuição social

A COMPANHIA neste período, não apurou lucro tributável e conseqüentemente não obteve base de cálculo positiva para o imposto de renda e contribuição social.

Adequações a Lei 11.638/2007

Com base na Lei 11.638/2007 e da Medida Provisória 449/08, a COMPANHIA analisou os principais impactos trazidos pelas novas determinações, não tendo identificado dentro das atividades da COMPANHIA, ajustes que impactem as demonstrações financeiras encerradas em 31 de dezembro de 2008. Os efeitos da aplicação das alterações na coligada foram reconhecidos por equivalência patrimonial.

3 Disponibilidades

	<u>31/12/2008</u>	<u>31/12/2007</u>
Depósitos Bancários	5	97
	<u>5</u>	<u>97</u>

4 Investimentos

	MMX CORUMBÁ
Nº quotas / ações detidas	37.747.500
Percentual de participação	30%
Patrimônio líquido	(119.810)
Lucro(prejuízo) do exercício	(191.923)
Saldo do investimento em 31/12/2007	-
Acréscimo de investimento - aporte	-
Ajuste de equivalência	-
Saldo do investimento em 31/03/2008	-
Acréscimo de investimento - aporte	-
Ajuste de equivalência	-
Saldo do investimento em 30/06/2008	-
Acréscimo de investimento - aporte	-
Acréscimo de investimento por cisão	-
Desdobramento invest. por cisão	-
Ajuste de equivalência	-
Saldo do investimento em 30/09/2008	-
Acréscimo de investimento - aporte	-
Ajuste de equivalência	-
Saldo do investimento em 31/12/2008	-

A MMX CORUMBÁ é detentora e arrenda direitos de lavra no município de Corumbá, estado do Mato Grosso do Sul, encontra-se em fase de operação, tendo o primeiro faturamento ocorrido em julho de 2006, com a venda de minério de ferro para o exterior. O estudo de viabilidade do projeto foi elaborado pela empresa especializada Natrontec, que estimou os investimentos necessários em US\$ 72 milhões.

Em 2008 a mina produziu 1.587 mil toneladas de minério de ferro, essencialmente de granulados(lump). As vendas alcançaram aproximadamente 1.318 mil toneladas.

Dado os resultados negativos da coligada MMX CORUMBÁ, que resultou em um passivo a descoberto de R\$119.810 em 31 de dezembro de 2008 (R\$ 18.513 em 31 de dezembro de 2007), a COMPANHIA mantém provisão para realização de investimentos no montante de R\$35.943 (R\$ 5.554 em 31 e dezembro de 2007), proporcional a sua participação.

5 Provisão para contingências

Desnecessário a constituição de qualquer provisão, dado as operações realizadas pela controladora não materializaram nenhum passivo contingente.

6 Patrimônio líquido

a) Capital Social

O capital social foi formado por 20.234 ações ordinárias, sem valor nominal, integralizadas pela acionista Centennial Asset Mining Fund, por meio da conferência de quotas da MMX CORUMBÁ.

Em Reunião do Conselho de Administração da COMPANHIA realizada em 27 de junho de 2008, foi aprovado o aumento de capital da COMPANHIA com a emissão de 2.678.571 novas ações, passando o capital R\$ 20 para R\$ 2.699, tendo sido totalmente integralizado pela acionista Centennial Asset Mining Fund. Os recursos oriundos da operação foram totalmente utilizados, no aumento de capital da controlada MMX CORUMBÁ. Em 24 de julho de 2008 - nos mesmos moldes e destinação dos recursos - o capital da COMPANHIA foi aumentado mediante emissão de 24.510.000 novas ações, passando o capital R\$ 2.699 para R\$ 27.209.

Acionista	31/12/2008		31/12/2007	
	Ações Ordinárias	R\$	Ações Ordinárias	R\$
Centennial Asset Mining Fund LLC	27.208.802	27.208	20.231	20
Flavio Godinho	1	.34	1	.34
Kevin Michael Altit	1	.33	1	.33
Cláudio Lampert	1	.33	1	.33
	27.208.805	27.209	20.234	20

As ações ordinárias detidas pelos sócios pessoas físicas membros do conselho de administração foram atribuídas em caráter fiduciário.

b) Dividendos

O estatuto social determina a distribuição de um dividendo mínimo obrigatório de 25% do lucro líquido do exercício, ajustado na forma do art. 202 da Lei nº 6.404/76.

7 Eventos subsequentes

a) Alterações na Lei das SAs

a) Suspensão temporária das atividades da mina de Corumbá da coligada MMX CORUMBÁ

Em conformidade com o fato relevante divulgado pela MMX S/A em 07 de novembro de 2008, sobre a paralização temporária das atividades da MMX CORUMBÁ, em adequação ao momento econômico mundial, até a data de divulgação destas demonstrações financeiras, permanece inalterado o cenário acima.

* * *

Composição do Conselho de Administração

Flavio Godinho – Presidente do Conselho

Kevin Michael Altit - Conselheiro

Cláudio Lampert - Conselheiro

Composição da Diretoria

Flavio Godinho
Diretor Presidente

Paulo Carvalho de Gouvêa
Diretor de Relação com os
Investidores

Contador
Denison Ribeiro de Carvalho