

Lances e Apostas

TERRA DE GIGANTES

SIDERURGIA Ainda pequenos em relação aos concorrentes globais, grupos brasileiros vão investir 29 bilhões de dólares na produção

POR ANDRÉ SIQUEIRA

Os fabricantes brasileiros de aço vão investir 29 bilhões de dólares, até 2012, para elevar a produção nacional dos atuais 37 milhões de toneladas para 66 milhões de toneladas por ano. Os números e cifras, divulgados dia 28, na abertura do 20º Congresso Brasileiro de Siderurgia, em São Paulo, impressionaram as autoridades do governo e os empresários estrangeiros presentes ao evento. Mas outro anúncio, feito no mesmo dia por grandes consumidores da liga metálica, permite perguntar até que ponto vai o fôlego da indústria nacional para entrar, em tempo e em posição competitiva, na briga pelo aquecido mercado mundial. Algumas das principais montadoras de automóveis do País terão de importar o material do exterior para dar conta do recente aumento do ritmo nas linhas de produção.

Os representantes do setor siderúrgico afirmam que basta redirecionar para

o mercado interno parte do volume destinado à exportação. A reprogramação das linhas, explicaram eles, leva cerca de três meses e poria fim ao problema doméstico. A questão é que a manobra deixa de bandeja para a concorrência alguns mercados duramente conquistados no exterior pelas empresas nacionais.

As siderúrgicas brasileiras exportam, hoje, 34% do aço produzido no País. A retomada da economia nacional tende a reduzir a participação dos compradores estrangeiros para até 15%, segundo Rinaldo Campos Soares, presidente da Usiminas e recém-empossado à frente do Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS). Antes de voltar a olhar para fora do País, as empresas terão de esperar a maturação dos investimentos em aumento de capacidade.

Uma parcela de 6,2 bilhões de dólares prevista no chamado PAC siderúrgico, como foi apelidado o plano entregue ao presidente Lula pelo IBS, ainda depende de estudos. Um dos principais projetos, o da Ceara Steel, permanece emperrado,

enquanto o governo cearense discute com a Petrobras o preço do gás que abastecerá a empresa. Outra futura usina nordestina deverá ser construída no Maranhão pela Vale do Rio Doce, em parceria com a chinesa Baosteel, mas ainda depende de discussões quanto à localização da planta. Quinta maior siderúrgica do mundo, a empresa também analisa a possibilidade de assumir uma participação de até 25% em uma usina que a CSN planeja construir em Itaguaí (RJ).

“O Brasil tem todas as condições de participar do ciclo de alta do mercado internacional do aço”, afirma Soares. O executivo reconhece, entretanto, a necessidade de expandir as operações fora do País. Ele cita o exemplo da Usiminas, que vai investir 8,5 bilhões de dólares na ampliação da capacidade para fabricar semi-acabados em Ipatinga (MG) e na Cosipa, em Santos (SP), mas precisará de unidades no exterior para agregar valor à produção. “Diante da grande procura, os ativos estão muito valorizados”, observa.

A Usiminas está na briga pela aquisição

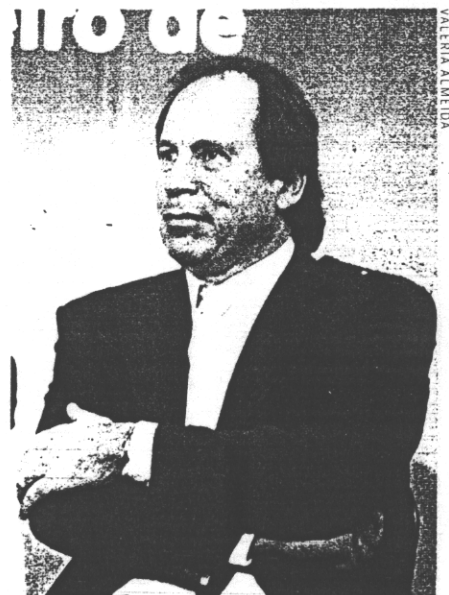
AS OPÇÕES DA CSN A empresa promete comprar a Ferteco da Vale se ficar sem a Casa de Pedra

O presidente da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Benjamin Steinbruch, afirmou a *Carta Capital* que tentará comprar a mineradora Ferteco, caso a Companhia Vale do Rio Doce decida vendê-la, em cumprimento a uma determinação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade). Em agosto de 2005, o órgão antitruste avaliou o descruzamento de ações da Vale e da CSN e determinou que a mineradora optasse entre abrir mão do direito de compra do excedente de minério de ferro produzido pela siderúrgica em Casa de Pedra (MG) ou vender as operações da Ferteco. O caso foi parar na Justiça e, derrotada, a Vale ti-

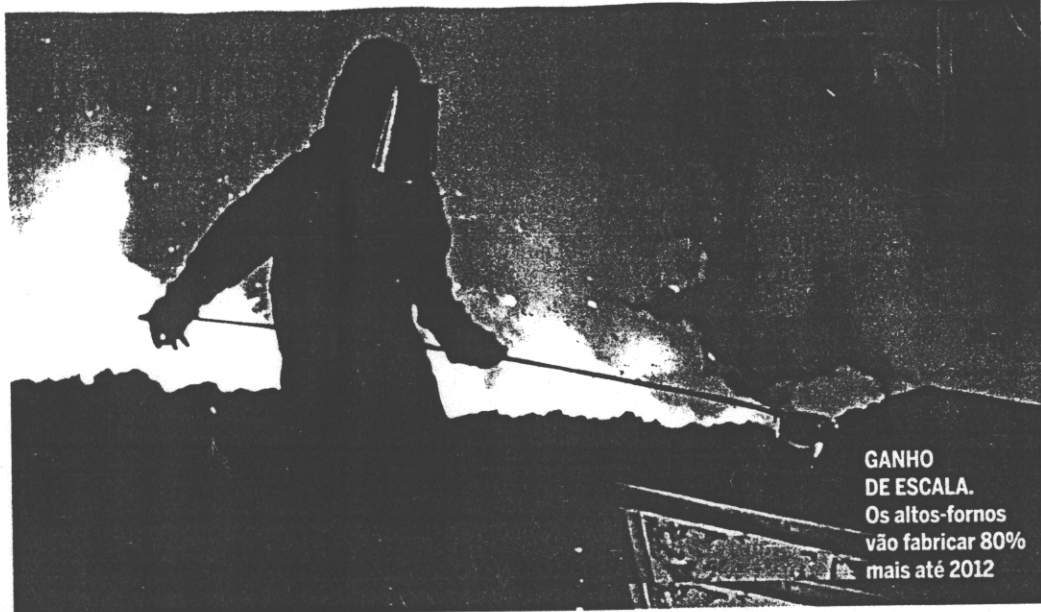
nhu prazo até 30 de maio para escolher uma das alternativas. Mas conseguiu recorrer da decisão, na segunda-feira 28, e ganhou mais tempo.

Para Steinbruch, a Casa de Pedra tem valor mais do que estratégico, sobretudo depois que a CSN divulgou que vai vender uma participação nos negócios de mineração. Segundo o empresário, o mercado passou a enxergar o real valor da mina, e essa seria a explicação para boa parte da valorização das ações da CSN nas últimas semanas.

A preferência de compra exige que a Vale cubra a oferta mais alta feita pela produção excedente de Casa de Pedra, o que



STEINBRUCH. O minério puxa a alta das ações



ARQUIVO CSN

GANHO DE ESCALA.
Os altos-fornos
vão fabricar 80%
mais até 2012

da siderúrgica americana Sparrows Point, que o grupo Arcelor-Mittal teve de pôr à venda nos EUA para atender às exigências das autoridades antitruste. A usina americana também interessa à CSN, que surpreendeu pela capacidade de levantar recursos financeiros quando disputou com a Tata Steel, em dezembro de 2006, o controle da belgo-holandesa Corus. Em janeiro, a indiana ficou com a empresa por 11,3 bilhões de dólares, preço considerado muito alto pelos analistas. Com a compra, a brasileira saltaria direto da 49ª para a 5ª posição no ranking das maiores empresas do setor.

evita que a CSN tenha prejuízos. Mas a liberdade de vender o minério de ferro a quem quiser daria a Steinbruch mais autonomia para tratar da mineradora como um negócio desvinculado da siderurgia.

O empresário diz não temer que a Vale consiga reverter a decisão do Cade, ou levar o órgão a reavaliar as condições do descruzamento das ações. Mas fará questão de incomodar a ex-sócia caso não consiga recuperar a autonomia para a venda do minério de ferro não aproveitado pela CSN. Comprar a unidade da Vale seria uma maneira de dar esse recado à rival e, ao mesmo tempo, manter a possibilidade de negociar um excedente de matéria-prima. Sobre o próximo passo, caso a Vale decida manter o direito de compra em Casa de Pedra, o empresário foi incisivo: "Aí, nós compramos a Ferteco".

Os especialistas em siderurgia concordam que consolidação é o nome do jogo, no mercado mundial. Nesse tabuleiro, quem não avança e ganha escala corre o sério risco de ser comprado. As siderúrgicas brasileiras têm, a seu favor, o fato de estar entre as empresas mais rentáveis e capitalizadas. Além disso, as fábricas ficam perto de grandes fontes da principal matéria-prima, o minério de ferro. Mas a arrancada da produção nacional ainda soa tímida diante do avanço da concorrência.

A China, por exemplo, levou menos de cinco anos para trocar a condição de importadora de aço para a de exportadora líquida de 60 milhões de toneladas anuais – quase o dobro da atual produção brasileira. Disputa com o Brasil na maioria dos mercados e, apesar dos altos preços do frete, começou a vender a países latino-americanos da Costa do Pacífico. O grupo indiano Arcelor-Mittal, maior empresa siderúrgica do mundo e símbolo da atual onda de fusões nessa indústria, inunda o mundo com 110 milhões de toneladas de aço a cada ano.

"Podemos ampliar a capacidade, mas será preciso ter mercado para vender", diz o presidente da Açominas, Luiz André Rico Vicente. O executivo lembra que as grandes movimentações no mercado siderúrgico ocorrem do outro lado

do mundo, onde países emergentes disputam os mercados mais promissores. "O Oriente Médio e a Ásia, grandes compradores, já são bastante disputados. E, apesar do custo do frete através do Oceano Pacífico, o México começa a ser incomodado pela China", afirma.

Outro alerta quanto ao acirramento da concorrência, em especial a chinesa, vem do secretário-geral do Instituto Internacional do Aço e do Ferro (IISI, na sigla em inglês), Ian Christmas. "O Brasil tem futuro como um grande fornecedor de produtos semi-acabados, mas precisa observar os outros competidores, como a Rússia, que também dispõe de grandes estoques de minério de ferro e carvão", adverte. "Não há problema hoje porque o preço e a demanda crescem juntos, mas basta uma crise em qualquer ponto do mundo para o quadro se reverter."

A única segurança contra possíveis oscilações bruscas nos preços do aço, segundo Christmas, depende do processo de concentração do setor nas mãos de poucos grupos. Empresas maiores teriam melhores condições de controlar a oferta e manter um certo equilíbrio num mercado hoje muito pulverizado, cercado por poucos e grandes fornecedores de matéria-prima e compradores capazes de brigar por cada centavo de aumento nos preços.

"A consolidação pode ser muito benéfica para o setor, mas isso não quer dizer que todos os grupos terão de ser comprados", diz o representante da IISI, em resposta a uma pergunta sobre as perspectivas das siderúrgicas brasileiras no cenário de concentração. "O futuro pode estar no crescimento aqui dentro", afirma Christmas. "Até hoje me pergunto por que o mercado, na América Latina, ainda não deslançou como deveria." ■

A economia aquecida exige que uma fatia maior do produto local fique no País