

Crescimento e mudança na siderurgia

2006. Ano 3 . Edição 26 - 1/9/2006

Stephen Cooney



Há duas palavras que explicam o renascimento do setor siderúrgico global após a crise do final dos anos 1990 e início dos anos 2000: *consolidação* e *China*. Em 2004 e 2005, a indústria experimentou elevação de preços e lucros. A produção mundial alcançou mais de 1 bilhão de toneladas métricas por ano. Os resultados deveram-se, principalmente, ao rápido crescimento da produção chinesa. Em outras áreas, a consolidação de empresas tem possibilitado o controle da oferta - e, assim, de preço e lucratividade. Foi-se o tempo em que produtores mantinham suas usinas funcionando, mesmo perdendo dinheiro, e consumidores encontravam produto barato no mercado *spot*.

O líder do processo de consolidação é Lakshmi Mittal, um indiano que não produz aço na Índia. Começou comprando estatais pelo mundo afora e modernizando gerência, tecnologia e relações de trabalho para torná-las lucrativas. Adquiriu o controle de usinas de baixo custo que ampliaram seu acesso ao mercado europeu. Entrou no México e, em 2005, nos Estados Unidos. Seu mais dramático movimento foi a união à Arcelor. Entretanto, a Arcelor-Mittal controla menos de 10% da produção mundial. E não tem usinas na China - um gorila de 400 milhões de toneladas na sala da siderurgia global.

Investidores estrangeiros não podem ter mais de 49% de siderúrgicas chinesas. Apenas a Shanghai Baosteel figura entre as dez maiores do planeta. Mas, no ranking das 120 maiores do International Iron and Steel Institute, 60% estão plantadas na China. O governo chinês pretende modernizar e fortalecer o setor, e consolidar dois ou três grupos capazes de produzir entre 50 milhões e 100 milhões de toneladas anuais, além, talvez, de meia dúzia de companhias de médio porte. Segundo um estudo recente denominado “China Syndrome”, financiado pela indústria dos Estados Unidos, o modelo inclui altos níveis de participação estatal (o governo detém 80% da Shanghai Baosteel, por exemplo), subsídio à matéria-prima e câmbio baixo. Em 2002, países produtores de aço, sob os auspícios da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), tentaram banir os subsídios do setor. Fracassaram.

“Para competir no mercado global em processo de consolidação, as empresas brasileiras de ferro e aço terão de investir nos principais países industriais ou envolver-se nos planos de grupos maiores”

O centro do mercado no hemisfério ocidental é a América do Norte, e assim tende a permanecer indefinidamente. Os Estados Unidos são os maiores produtores de aço das Américas (cerca de 100 milhões de toneladas anuais) e também os maiores

importadores (mais de 30 milhões de toneladas por ano) - mas o aço vem, principalmente, do México e do Canadá. Os três países juntos produziram 11% do total mundial em 2005. As siderúrgicas dos Estados Unidos se defendem contra as importações. São responsáveis por cerca da metade das reclamações *antidumping* e das medidas de cotas e contrapartidas em vigor no país. Usinas semiintegradas (*mini-mills*), de onde saem 60% da produção, têm sido consolidadas por duas marcas. Uma é a Nucor Steel, que em 2002 se tornou a número 1 do país, derrubando a U. S. Steel do posto. A outra é a Gerdau, do Brasil, que está entre as quatro maiores da região e é a 14.ª do mundo. A velocidade de suas aquisições, no entanto, teve um custo. A Gerdau tem hoje nos Estados Unidos várias usinas com contratos trabalhistas em aberto, cuja negociação é lenta e difícil. Numa siderúrgica do Texas, chegou a manter os trabalhadores afastados das máquinas por um ano. Sem acordo, desistiu da tática. Outras brasileiras, a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e a Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), líder global no fornecimento de ferro, têm procurado investir no mercado americano. O Brasil é um produtor importante, mas secundário. Foi o terceiro maior exportador de aço para os Estados Unidos em 2005. Perdeu espaço em 2006.

A mensagem é clara. Fora da China, companhias “nacionais” focadas no mercado doméstico estão caindo de moda. Para competir no mercado global em processo de consolidação, as empresas brasileiras de ferro e aço terão de investir nos principais países industriais ou envolver-se nos planos de grupos maiores.

Stephen Cooney é especialista em indústria do serviço de pesquisa do Congresso dos Estados Unidos. As idéias expressas neste artigo não representam a posição ou a política oficial do Congresso norte-americano, de seus membros ou do Congressional Research Service

Copyright © 2007 - DESAFIOS DO DESENVOLVIMENTO

É proibida a reprodução do conteúdo desta página em qualquer meio de comunicação sem autorização.
Revista Desafios do Desenvolvimento - SBS, Quadra 01, Edifício BNDES, sala 1515 - Brasília - DF - Fone: (61)
2026-5334