



A guerra do aço

Visão do governo brasileiro

Em recente visita a Washington, Lafer alertou Zoellick que uma decisão prejudicial ao Brasil poderia ser fatal para o interesse do País na criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca). Com a Alca em mente, Zoellick disse que os países da América Latina não serão afetados.

A definição de uma parcela de 51% da cota de 5,4 milhões de toneladas anuais aos aços semi-acabados poderá atender à principal demanda da indústria siderúrgica brasileira e preservar sua posição no mercado americano. Nos últimos anos, as exportações brasileiras de semi-acabados oscilaram em torno de 3 milhões de toneladas.

Diplomatas brasileiros disseram na segunda-feira que o governo balizará sua reação às restrições pela reação das empresas exportadoras e do Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS).

Segundo o advogado Chris Dunn, que representa o IBS em Washington, "a tarifa de 30% em produtos acabados é terrível para o Brasil". A cota sobre os semi-acabados, particularmente em sua forma mais comum de placas de aço-carbono, "não é muito boa para o Brasil, porque significa que o País não poderá aumentar muito suas exportações, mas não é um desastre", disse Dunn. (*Estado de São Paulo, 05/03/02*)

Governo brasileiro ainda não formou posição sobre as salvaguardas norte-americanas - As salvaguardas no setor siderúrgico adotadas por Washington, que entram em vigor no próximo dia 20, violam as regras do Código de Salvaguardas da OMC. Entre elas, a comprovação de surto nas importações norte-americanas de aço e sua relação causal de dano à indústria local. Por isso, o Brasil tem argumentos de sobra para recorrer à OMC. Mas não será o rigor técnico que comandará as atitudes do governo brasileiro neste caso, mas a cautela política, evitando confronto direto com os EUA.

Ao contrário do comissário de comércio da UE, Pascal Lamy, que vociferou contra as medidas de Washington, a diplomacia brasileira preferiu discurso mais cauteloso, alegando estar avaliando junto ao setor privado a real dimensão do impacto das salvaguardas. Aparentemente, Brasília pretende definir melhor sua posição após reunir-se com o representante comercial dos EUA, Robert Zoellick, que visita o país na próxima segunda-feira. Na terça-feira passada, pouco antes de o governo brasileiro conhecer o conteúdo completo das medidas de Bush, Zoellick telefonou para o ministro das Relações Exteriores, Celso Lafer, pedindo-lhe que o Brasil não fizesse declarações sobre o pacote antes de sua divulgação oficial, de analisá-lo com o setor envolvido, e de conversar com representantes de Washington. (*Global 21, 08/03/02*)

Avaliação das empresas

Salvaguardas nos EUA vão inibir novos investimentos na siderurgia no Brasil

As novas medidas protecionistas nos EUA vão significar enormes dificuldades para o Brasil ampliar suas exportações de aço nos próximos anos, pois outros grandes fornecedores, igualmente deslocados, também estarão disputando novos mercados. Para quem, como o Brasil, tem capacidade instalada de 32 milhões de toneladas anuais e não consome mais do que 18 milhões, essa expansão seria importante para sustentar novos investimentos. "Ainda não há quem possa ter uma visão mais ou menos clara de como será o mercado mundial. Mas

já se pode dizer que será difícil a tarefa de procurar novos mercados", afirma o professor Germano Mendes de Paula, da Universidade Federal de Uberlândia.

Ao Brasil interessa aumentar as exportações de acabados planos, especialmente de bobinas a quente e a frio, os produtos mais comercializados no mundo. No mercado spot, a tonelada de bobinas de aço laminado a quente vinha sendo cotada a US\$ 195 e de laminados a frio a US\$ 260, configurando uma fase de preços relativamente baixos. "A taxa [em 30%] nos coloca definitivamente fora do mercado americano. E o pior é que não estamos sozinhos, pois grandes fornecedores mundiais também afetados terão que procurar outros mercados".

Ele afirma que as medidas terão de imediato um duplo efeito negativo. Além de fecharem a porta do mercado americano, vão provocar escalada protecionista em nível mundial. "Ou seja, talvez a reação dos demais mercados às medidas americanas venham a ser tão ou mais contundentes". As reações deverão vir primeiro da Europa e, depois, dos demais mercados, em forma de salvaguardas, processos antidumpings e cotas.

O analista não descarta a possibilidade de uma retração nos investimentos no setor siderúrgico brasileiro nos próximos anos, em razão dessa dificuldade de se ampliarem as exportações. Nos últimos 3 anos, o Brasil exportou entre 30% e 40% de sua produção. "Não dá para prever para quanto pode cair, mas a tendência é ficar mais perto do número menor dessa faixa percentual".

Outra conseqüência será provocar mudanças no "mix" de produção das siderúrgicas brasileiras e desencadear, numa segunda etapa, acirrada disputa entre elas pelo mercado norte-americano. "Haverá grande briga interna", temem empresários do setor. E não descartam a possibilidade de usinas hoje voltadas para produtos acabados, como laminados a quente, de maior valor agregado, encaminharem a linha para os semi-acabados, de forma a garantir exportações para os EUA dentro do novo sistema de cotas sem sobretaxas.

CST - Já o presidente da Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST), a maior exportadora mundial de placas de aço, José Armando Figureiredo Campos, acha que o Brasil tem de recorrer à OMC e usar os instrumentos legais que existem em favor da liberalização comercial. Além dos aspectos políticos, a postura branda do governo brasileiro explica-se por não estar totalmente convencido de que as salvaguardas norte-americanas, sobretudo sobre os semi-acabados, prejudicarão as exportações brasileiras.

Acredita-se mesmo o Brasil e a CST, líder no mercado de placas para os EUA, com vendas de quase dois milhões de toneladas no ano passado, não deverão ter dificuldades em colocar seu produto no mercado norte-americano neste e nos próximos três anos do regime de salvaguardas. A cota determinada por Bush deverá ser suficiente para acomodar todas as exportações brasileiras de placas, incluindo aí produções da CST, da CSN (Companhia Siderúrgica Nacional), da Açominas e Cosipa.

Isso porque a cota fixada pelos EUA foi de 5,4 milhões de toneladas curtas de semi-acabados ou 4,9 milhões de toneladas métricas por ano. Desse total, o Brasil ficará com 2,6 milhões de toneladas este ano, volume acima dos 2,1 milhões de toneladas exportados pelo país no ano passado para os EUA. Em 2003, a cota aumentará em 250 mil toneladas, passando a 2,75 milhões de toneladas, até atingir 3 milhões de toneladas em 2004/2005 quando encerram-se as salvaguardas. E até 2004/2005 não entrarão novas capacidades de produção de placas no Brasil. (*Global 21, 08/03/02*)

Perdas de 300 milhões ao ano - O secretário-executivo da Câmara de Comércio Exterior (Camex), Roberto Giannetti da Fonseca, prevê que as medidas do governo americano contra a importação de aço vão provocar redução entre US\$ 200 milhões e US\$ 300 milhões por ano às indústrias siderúrgicas nacionais. Além desse efeito direto, ele acredita que o preço do produto no mercado internacional vai ter uma queda, prejudicando ainda mais o país. "Foi um péssimo exemplo para o mundo", lamentou Giannetti.

Siderúrgicas já disputam a cota de aço para os EUA

A guerra mundial do aço começa a ser travada também no Brasil, entre as siderúrgicas que produzem placas, o principal produto de exportação do setor. O alvo da disputa é a

participação de cada uma na cota brasileira fixada pelo presidente George W. Bush no pacote de salvaguardas contra as importações americanas de aço.

A disputa envolve CST, CSN, Usiminas, Cosipa e Gerdau/Acominas. Pelas novas regras adotadas pelos americanos, o Brasil poderá exportar 2,55 milhões de toneladas neste ano, mas essas cinco empresas tinham planejado vender aos EUA pelo menos 3,6 milhões de toneladas em 2002. Na próxima semana, representantes das siderúrgicas devem fazer a primeira reunião para iniciar a divisão da cota americana.

Internacionalmente, já se teme que as salvaguardas impostas pelo governo americano prejudiquem as negociações da rodada de liberalização comercial na Organização Mundial do Comércio (OMC), em Genebra. Diplomatas e especialistas que acompanham o processo dizem que as medidas anunciadas pelos EUA podem criar um clima de má vontade e desconfiança em relação às posições americanas na rodada.

Para José Alfredo Graça Lima, indicado como o novo representante brasileiro junto à União Européia, "o que causa espécie nas decisões americanas é a exclusão do Canadá e do México", por serem sócios dos Estados Unidos no Nafta. "Isso leva a crer que uma Alca teria de ter um mecanismo dessa natureza, o que não sei se será aceito pelos membros da OMC."

A fórmula legal adotada pelos EUA também preocupa porque não se baseia na concorrência desleal dos importados, mas na "proteção pura e simples para ajustar-se a novas condições de concorrência", diz Graça Lima. (*Valor*, 07/03/02)

Disputa à vista na divisão da cota para exportação aos EUA

Todos evitam falar sobre o assunto, mas ninguém esconde nas entrelinhas das conversas que uma briga de foice está prestes a ser travada entre as siderúrgicas brasileiras produtoras de placas. O alvo da disputa é a divisão da fatia de cada uma na cota fixada pelo governo Bush na terça-feira. Há placas de mais e mercado de menos para a Siderúrgica de Tubarão (CST), Cia. Siderúrgica Nacional (CSN), Usiminas/Cosipa e Gerdau/Açominas.

A cota para clientes americanos é de 2,55 milhões de toneladas. O que for além disso, paga sobretaxa de 30% - situação inviável. Esse volume sobe cerca de 250 mil toneladas anuais para o Brasil no período de vigência das salvaguardas.

As cinco empresas tinham metas traçadas de exportar pelo menos 3,6 milhões de toneladas em 2002.

Na próxima semana, representantes das usinas devem fazer a primeira reunião para iniciar o fatiamento da cota americana. O Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS), presidido pela executiva-chefe da CSN, Maria Sílvia Bastos Marques, ficou encarregado de convocar e organizar o encontro. Mas, segundo apurou o Valor, a entidade que reúne os fabricantes de aço não quer ser o árbitro nesse conflito à vista. A CST, que domina quase a totalidade das exportações do produto aos EUA, tem a vice-presidência do IBS.

Está em jogo na divisão um mercado avaliado entre US\$ 450 milhões e US\$ 500 milhões neste ano, considerando a cota estipulada.

A CST, há quase 20 anos nesse mercado, deve reivindicar prerrogativas de tradição e de maior exportador brasileiro de placas. Em 2001 embarcou quase 2 milhões de toneladas para os EUA e deve alegar que têm clientes cativos, com contratos de longo prazo firmados e com seu mix de produção ajustado às especificações do aço da siderúrgica capixaba. Certamente, não vai querer perder nada ou menos possível.

Esses serão argumentos suficientes para convencer a Cosipa e a CSN?

A Cosipa, que desde o ano passado está 94% integrada ao sistema Usiminas, investiu pesado para entrar no mercado internacional de placas. Fez planos de exportar pelo menos 65% para os EUA, das 1,05 milhão de toneladas previstas para este ano e das 1,3 milhão projetadas para 2003 em diante.

A siderúrgica paulista não tem tradição nesse mercado - sempre exportou o excedente de sua produção de laminados, em épocas de baixa demanda no Brasil. Mas parece que deseja uma boa fatia dessa cota.

A CSN tem a mesma situação: sua especialidade são laminados. Mas vai justificar que precisa de uma fatia - pelo menos 600 mil toneladas - que permita abastecer e tornar viável a Heartland, usina que comprou em Indiana. Essa usina, que faz laminados, pode compensar as perdas com as sobretaxas de 30% nos produtos planos acabados da CSN.

Elas têm na manga uma carta que encosta a CST na parede e pode fazê-la a abrir mão de parte de sua fatia.

A siderúrgica capixaba deseja, a partir do segundo semestre, entrar no mercado de tiras a quente no Brasil - aço destinado a autopeças, tubos e outras aplicações. É uma seara dominada Usiminas, Cosipa e CSN. Ou seja, terá de pedir licença a elas.

Certamente, será uma moeda de negociação que vão usar sem piedade na hora das negociações.

As usinas terão de chegar a um acordo entre si, diz um diretor de uma delas, que descarta intervenção do governo. "Se isso ocorrer, mostraremos nossa incompetência". (*Valor*, 07/03/02)

CSN tenta firmar base nos EUA

A Cia. Siderúrgica Nacional (CSN) busca, desesperadamente, soluções para os problemas que enfrenta nos Estados Unidos, de acordo com avaliação de especialistas do setor. A imposição de salvaguardas pelo governo George W. Bush nesta terça-feira fechou de vez, pelo menos por três anos, as portas para os produtos acabados da empresa - laminados a quente e a frio, galvanizados e estanhados (folhas-de-flandres).

A saída é tornar viável a Heartland, siderúrgica adquirida no país em 2001, que faz laminados, mas necessita de matéria-prima barata para ser competitiva frente às concorrentes americanas. A CSN dispõe dessa matéria-prima (laminado a quente), mas está impedida de entrar no país com 30% de sobretaxa, depois de ter sido retaliada por processos antidumping e de subsídios.

A Heartland produz aços laminados a frio e revestidos, com capacidade de 800 mil toneladas ao ano. Pode substituir volumes que a CSN deixa de vender fabricados no Brasil, desde que sua usina de Volta Redonda (RJ) consiga abastecê-la com material daqui. Comprar esse material nos EUA reduz drasticamente sua capacidade de ganhar mercado.

Até a semana passada, a CSN tinha expectativa de comprar uma unidade de laminação a quente da falida siderúrgica americana LTV. Com essa laminação, não muito distante da usina da Heartland, levaria placas do Brasil, que produz a baixo custo, e produziria nos EUA bobinas a quente para abastecer sua empresa. E até mesmo para vendas diretas aos clientes de autopeças, montadoras e linha branca.

Como não teve sucesso, busca e avalia outros ativos no país.

A estratégia de internacionalização da CSN nos EUA só fazia sentido integrada com sua usina em Volta Redonda. Agora, mais do que nunca, é vital à empresa. (*Valor*, 07/03/02)

Fio da Belgo pode receber sobretaxa

Belo Horizonte, 8 de Março de 2002 - As importações de fio-máquina, um semi-acabado de aço, poderão ter taxações elevadas pelo governo dos Estados Unidos, para proteger siderúrgicas locais que alegam prática de dumping por aciarias do Brasil e mais cinco países. O produto não foi atingido pelas tarifas recentes porque já sofre limitações para entrar no mercado americano desde 1999. "É um azar do Brasil ser competitivo em setores em que os EUA não são. Ele praticam o direito do mais forte", disse Antônio José Polanczyk, presidente da Belgo-Mineira. (*Gazeta Mercantil*- 08/03/02)

Fio para pneu deve ser próximo barrado

O fio-máquina, um produto que escapou das salvaguardas americanas anunciadas nesta semana, também poderá ser alvo de sobretaxas. A decisão do processo antidumping movido por fabricantes dos Estados será anunciada na próxima quarta-feira. O produto já está restrito a uma cota anual de 5,2 milhões de toneladas. A decisão poderá penalizar seis países, entre eles o Brasil.

"A siderurgia brasileira está sendo duramente castigada", reclama o presidente da siderúrgica Belgo-Mineira, Antônio José Polanczyk. "Não é só US\$ 100 milhões como estão dizendo." Ele lembra que as siderúrgicas brasileiras fizeram altos investimentos para entrar no mercado americano que agora se fecha. "Temos de considerar a capacidade que ficará ociosa."

Maior fabricante mundial de fio-máquina para steel cord, um produto usado na fabricação de pneus, a Belgo-Mineira vinha escapando da cota de importação de 5, 2 milhões de toneladas para todo o mundo porque concentrou sua exportação neste segmento para steel cord. Não fabricantes deste fio-máquina específico nos Estados e, por isso, a Belgo-Mineira ficou excluída da cota.

Agora, entretanto, há o risco de fio-máquina para steel cord seja incluído nas medidas antidumping. A expectativa da direção da Belgo é de que a exclusão seja mantida. Para isso, o advogado da siderúrgica nos Estados Unidos já apresentou carta dos fabricantes americanos reconhecendo que não há produção local deste item.

Das 260 mil toneladas de fio-máquina para steel cord que a Belgo exportou em 2001, 50% foram para os Estados Unidos. No total das exportações da Belgo, de 420 mil toneladas, o mercado americano representou 43% das vendas. "Se os Estados Unidos fecharem o mercado, vamos passar apertados", reconhece Polanczyk.

Presidente do Instituto Brasileiro de Siderurgia (IBS) até o ano passado, Antônio José Polanczyk diz que é difícil fazer uma avaliação dos desdobramentos das salvaguardas impostas pelos Estados Unidos para a importação de aço. "É um azar para o Brasil ser competitivo em setores que os Estados Unidos não são", afirma ele, referindo-se a pouca competitividade da indústria siderúrgica americana.

"Se o mercado ficar tumultuado demais, pode haver até uma invasão do mercado brasileiro", prevê o presidente da Belgo. O executivo reforça o apelo de outros presidentes de siderúrgicas para que o governo brasileiro determine salvaguardas para a indústria brasileira de aço. Além do fio-máquina, tubo sem costura é outro produto que o Brasil exporta para os Estados e que poderá ficar restrito a taxas antidumping. Como fio-máquina, o tubo sem costura também escapou das salvaguardas anunciadas na terça-feira. (Valor, 08/03)

Barreira faz empresa frear investimento

A V&M Tubes, a maior fabricante de tubos de aço sem costura do país, acaba de adiar um projeto de ampliação da capacidade de produção de tubos de até 7 polegadas. É uma reação antecipada a uma possível barreira americana também a esse segmento. "Estamos muito preocupados; não sabemos mais como atuar nos Estados Unidos", diz o presidente da siderúrgica, Marco Antônio Castello Branco.

Os tubos sem costura ficaram fora da lista de produtos sobretaxados pelo presidente George W. Bush. Mas a siderúrgica mineira já está avisada de que a indústria americana entrará neste mês com um pedido de investigação antidumping contra o produto.

"Não nos pegaram ontem (terça) mas vão nos pegar na investigação antidumping", prevê o presidente da V&M. "É tudo um grande teatro." Tubos sem costura de até quatro polegadas já sofrem ação antidumping com taxas superiores a 130%.

O presidente da V&M diz que a questão americana é uma questão política e não técnica. E que as consequências dessa decisão política vão afetar o mundo todo. "O dano que ia para os Estados Unidos agora vão ser distribuídos pelo mundo", analisa ele, referindo-se aos países que realmente prejudicam o mercado americano praticando preços muito abaixo da média do mercado mundial.

Com o fechamento do mercado americano - avalia o executivo - fabricantes de países como China e Ucrânia terão de procurar novos compradores. "Essa sobra dos Estados Unidos é muito perigosa; vai haver uma depredação do preço."

A siderúrgica instalada em Belo Horizonte planejava aumentar a capacidade de produção de tubos de até 7 polegadas de 220 mil toneladas para 300 mil toneladas. "O projeto foi adiado", explicou o presidente. "Vamos ter de reduzir oferta."

Segundo ele, o mercado doméstico não conseguirá absorver o volume de tubos que deixará de ser exportado para os Estados Unidos. Em 2001, as exportações para os americanos foram de apenas 26 mil toneladas, metade do que a V&M costuma vender para aquele país.

Para 2002, a perspectiva é de que a exportação seja praticamente nula. Antes mesmo da conclusão da investigação antidumping, o produto deverá ser submetido a uma sobretaxa provisória.

A V&M Tubes planeja investir no mercado de exportações para países da Ásia e da África. Mas não está otimista com a perspectiva porque sabe que enfrentará uma concorrência acirrada, disputando mercado com preços baixos.

O preço médio do tubo sem costura está em torno de US\$ 400 por tonelada. Mas já há países oferecendo, até mesmo para o Brasil, produto por US\$ 300 por tonelada. "Tem tubo chegando no Brasil por US\$ 300; isso não paga nem o ferro", conta Castello Branco. "Mesmo pagando taxa de importação de 18% ainda entra no país a preço de banana."

Castello Branco espera que o governo brasileiro aumente substancialmente, pelo menos de modo provisório, a alíquota de importação de aço. Segundo ele, a medida é uma forma de proteger a indústria nacional da provável depreciação do mercado de aço.

O presidente da V&M ilustra sua preocupação com o exemplo do Peru, um mercado alvo para China e Ucrânia nos últimos anos. O preço interno da tonelada de tubos sem costura caiu mais de 50% desde 2000.

"Conquistar mercado externo leva tempo", pondera ele. Justamente por isso, será preciso preservar mercado interno.

A V&M Tubes vendeu 418 mil toneladas de tubos em 2001 - 75% no mercado interno e 25% no mercado externo. Os Estados Unidos foram o destino de um quarto do volume de tubos exportados. Os tubos produzidos pela siderúrgica são usados no setor de óleo e gás, nas termelétricas e em diversas aplicações industriais, incluindo a indústria automobilística. (Valor, 07/03)