



**Universidade Estadual Paulista**

**Faculdade de Ciências e Letras**

**Departamento de Economia**

**GEEIN – Grupo de Estudos em Economia Industrial**

Rodovia Araraquara/Jaú km 1 - CEP: 14.800-901

Araraquara-SP

Fone/Fax: (16) 3301-6272

E-mail: [geein@fclar.unesp.br](mailto:geein@fclar.unesp.br)

<http://geein.fclar.unesp.br>



## **PROJETO**

### **A Internacionalização do Setor Siderúrgico via Fusões e Aquisições: Um Estudo sobre a competitividade do setor no Brasil.\***

Estudante: Luis Gustavo Baricelo

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Strachman

**ARARAQUARA, MARÇO DE 2010**

---

\* Este Projeto de Iniciação Científica faz parte do Projeto de Pesquisa em “Organização Industrial e Estudos Industriais”, com o Título “Políticas Industriais: estudos empíricos”, do Prof. Dr. Eduardo Strachman, o qual recebeu uma Bolsa de Produtividade em Pesquisa (PQ), do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), que vigora no triênio que vai de 1 de março de 2010 a 28 de fevereiro de 2013.

## Índice

|  |    |
|--|----|
| 1. Introdução .....  | 3  |
| Revisão bibliográfica.....   | 4  |
| 2.1. Das teorias de internacionalização das empresas.....                          | 4  |
| 2.2. O setor siderúrgico nacional, fatores técnicos e sua internacionalização..... | 11 |
| Objetivos.....   | 15 |
| Justificativa.....   | 15 |
| Metodologia.....   | 16 |
| Cronograma.....  | 18 |
| Bibliografia.....  | 19 |

## **1 – Introdução**

Este projeto de iniciação científica busca analisar o fenômeno da internacionalização no setor siderúrgico, a fim de melhor compreender, a partir das fusões e aquisições empresariais, de que maneira se estrutura a competitividade neste setor. No Brasil, como se sabe, a primeira onda de internacionalização tem seu princípio com a desestatização setorial e se intensifica a partir da segunda metade da década de 1990.

Esta proposta de iniciação científica se estrutura fundamentalmente em quatro partes. Na primeira, será feita a revisão bibliográfica necessária para compreender tanto o fenômeno da internacionalização em linhas gerais quanto como tal processo se desenrolou no âmbito do setor siderúrgico. Esta 1ª Parte contempla ainda uma breve revisão das características técnicas da siderurgia e da história do setor no país, enfatizando-se a privatização e as subseqüentes mudanças em termos patrimoniais e estruturais ocorridas.

A segunda parte enfoca os objetivos da pesquisa, dando destaque à importância que o processo de internacionalização do setor ganhou recentemente, no Brasil, seja de transnacionais entrando no Brasil, seja de empresas siderúrgicas de capital predominantemente nacional se dirigindo a aquisições de subsidiárias no exterior. Na 3ª Parte, são apresentadas as justificativas para a análise deste tema. Na quarta parte, mostram-se as maneiras pelas quais o estudo será conduzido, apresentando-se a metodologia que será utilizada e para analisar o processo de internacionalização e a competitividade setorial.

Por fim, apresenta-se a proposta de pesquisa, com o cronograma previsto de trabalho e a bibliografia consultada.

## **2 – A Internacionalização do Setor Siderúrgico**

Esta seção está dividida em duas partes: a primeira compreenderá a revisão das teorias de internacionalização de empresas e na segunda parte será feita a revisão técnica do setor siderúrgico, destacando seu processo de produção, seus principais produtos, a história da siderurgia no Brasil e a recente internacionalização do setor.

## **2.1- Das teorias de internacionalização das empresas**

Dentre os autores e escolas estudados para embasar teoricamente o fenômeno da internacionalização das empresas se encontram Stephen Hymer, Raymond Vernon e John Dunning. Cada um deles deu significativa contribuição para entender de que maneira se dá este fenômeno, quais as etapas da internacionalização e como e por que ela acontece.

O primeiro modelo, o de Stephen Hymer, surgiu na década de 1960 e buscou analisar a internacionalização das empresas através do controle que a matriz exerce sobre sua filial, por meio da Teoria do Poder de Mercado. Hymer (1960) conduziu seu estudo da internacionalização das empresas por um método histórico, mostrando que desde a Segunda Revolução Industrial as empresas adotaram o seguinte esquema: surgem como oficinas, mas à medida que a tecnologia e as formas de produção evoluem, a pequena unidade passa a operar como uma fábrica. O próximo passo do desenvolvimento da então fábrica se dá na conquista do mercado nacional. Durante esta fase, a empresa busca obter vantagens relacionadas com custos de produção e domínio de grande fatia do mercado nacional. Devido ao seu âmbito de atuação mais amplo, torna-se necessário que seus funcionários sejam mais eficientes e a empresa nacional busca então subdividir suas atividades, para uma maior e melhor especialização e organização – ver também Chandler (1962). Ao se subdividir, a empresa torna-se multidivisional e suas atividades podem se disseminar para todas as partes do mundo.

Segundo Hymer, mesmo que nas décadas de 1940 e início de 1950 os EUA já possuíssem um grande domínio nas questões militares e políticas, ainda não possuíam um grande fluxo de internacionalização de suas empresas. Somente a partir de 1960 o mundo vai conhecer uma primeira onda mais maciça de internacionalização das atividades produtivas das empresas estadunidenses, vale dizer, agora não mais concentradas na Europa. Neste período, os principais países europeus, bem como o Japão, já se encontravam reconstruídos. É, então, naquela década que se acirra a busca por novos mercados, de mais baixo desenvolvimento econômico. Os países em desenvolvimento também se transformam em importantes fornecedores de mão de obra barata. Hymer explica que, daquela década em diante, as empresas se tornam menos dependentes de seus países de origem e mais dependentes da economia global.

A teoria da internacionalização das empresas de Hymer recebeu o nome de teoria do poder de mercado, pois analisa como uma firma, a partir da posse de determinada vantagem, consegue sair de seu mercado de origem e atingir o âmbito mundial, competindo numa estrutura de oligopólios com outras empresas.

Hymer (1983) destaca que há duas maneiras possíveis de investimento: em portfólio e direto. O primeiro está relacionado diretamente com a taxa de juros, com os agentes buscando no mercado internacional a taxa que proporcione a maior remuneração para o capital. Neste tipo de investimento não há por parte do investidor controle das atividades da empresa.

A segunda maneira de investimento, o direto, subdivide-se em duas categorias: a primeira compreende os investimentos realizados na empresa dentro do seu país de origem e vincula-se com a preferência do investidor em controlar o uso dos recursos investidos, de maneira especial quando há algum risco de expropriação ou alteração na taxa de juros. A categoria de número dois está diretamente relacionada com o investimento no exterior. Hymer considera diversas maneiras para que isto ocorra: construção de uma nova planta, construção de uma subsidiária, acordo para uma *joint venture*, licenciamento de produtos e atividades, entre outros. O fator decisivo para que haja investimento no exterior, segundo ele, é o investidor perceber em outros países a possibilidade de auferir maiores lucros; além do mais, ao atuar-se em nível internacional haverá a possibilidade de reduzir a concorrência no setor, em termos globais.

O estudo da internacionalização das empresas por Hymer é abrangente, pois parte do caso em que uma empresa (matriz) controla apenas uma firma (filial) no exterior, até o caso em que controla um significativo número de firmas em outros países. Principiando, assim, do caso mais simples, Hymer começa a fazer considerações sobre as dificuldades que uma empresa em vias de internacionalização enfrenta para conquistar espaço no cenário internacional. Uma empresa que deseja expandir sua produção para outros países pode se deparar com leis diferentes quando comparadas ao seu país de origem, dificuldades com novos fornecedores, os quais podem discriminar a firma estrangeira, e também dificuldades quanto ao tratamento recebido de consumidores e de governos, os quais podem ser hostis à entrada da nova empresa, no país.

Em Hymer(1960), o comércio internacional é considerado a pedra angular para que haja a internacionalização das empresas. Uma empresa tende a sair do seu país de origem, a fim de explorar locais onde o comércio internacional foi, ou ainda é, importante, mas com a internacionalização podendo consistir em uma forma de substituir importações ou mesmo de gerá-las, caso a internacionalização implique, adicionalmente, na exportação de produtos a outros países. Hymer não exclui a possibilidade de uma empresa atuar em uma área na qual o comércio internacional não é desenvolvido; neste caso ela despenderá esforços para fomentar o comércio nesta região.

Não é apenas a busca por maiores lucros que incentivam a internacionalização, o autor considera que uma empresa também pode desejar se internacionalizar para explorar, no mercado internacional, vantagens que já estão consolidadas no mercado de origem da empresa (Francischini,2009). Para ele, ademais, a posse de determinada vantagem por uma empresa em um dado mercado não é algo imutável; aquela que hoje possui determinada vantagem poderá amanhã ser superada por uma concorrente, o que Hymer denomina “a dialética do capitalismo”. Tal dialética é explicada através de um ciclo, cujo início surge com uma firma que detém certa vantagem no mercado nacional, seja esta em relação à produção, custos ou tecnologia empregada. É através desta vantagem que a empresa poderá conquistar lucros mais elevados. Contudo, surge, em dado momento, uma saturação do mercado: novos grupos surgem e entram na competição de suas produções por mercados. Poderia parecer um tanto quanto irracional um grupo, ou empresa, entrar em um mercado saturado, mas Hymer afirma que tal fato se torna possível devido à aceitação de menores lucros por parte dos capitalistas ou devido a custos de produção menores.

A empresa que antigamente era detentora de alguma vantagem busca então inovar para retomar sua posição de liderança no mercado. Isto pode se dar pela busca de menores custos de mão de obra, mas principalmente pelo esforço de abrir novas frentes de comércio (Hymer, 1983). A partir da internacionalização da empresa, os lucros alcançados são reinvestidos dentro dela mesma como uma forma de conquistar novos mercados, via sua expansão, como também de conseguir um mecanismo de autoconservação. Todavia, para que uma empresa possa expandir cada vez mais suas operações e mercado é necessário que haja financiamento de suas atividades; o crédito então recebe determinada atenção no estudo da expansão das firmas.

A competição entre as empresas em busca de novos mercados com mão de obra cada vez mais barata e com potencial demanda por seus produtos, alinhada com a estratégia de expansão das empresas, tende a levar o mercado a um oligopólio, no qual as empresas multinacionais não disputariam mercado via preços, mas pela diferenciação e melhora em seus produtos e métodos de produção. Esta é a interpretação de Cantwell (1989), sobre a teoria de Hymer.

Vernon (1966) é outro pilar de sustentação teórico deste projeto. Este considerava insuficientes as teorias que explicavam até então o fenômeno da internacionalização das empresas e do comércio internacional. Em seu trabalho, fatores como a inovação, economias de escala e incerteza têm lugar privilegiado, enquanto aspectos como custos são analisados como plano de fundo.

Na chamada Teoria do Ciclo do Produto, Vernon (1966) explica a internacionalização das empresas partindo do pressuposto que todas as economias capitalistas desenvolvidas teriam a mesma chance de acesso aos avanços da ciência; isto seria um fato facilitador para que tais nações inovassem em termos de produtos. Porém, Vernon pondera esta afirmação, ao apontar que o fato de todos terem a mesma condição de acesso não significa necessariamente que serão inovadores na mesma intensidade. Ele supõe que a aplicação de recursos em atividades inovadoras dependerá da proximidade e da facilidade da comunicação entre os produtores e consumidores. Ademais, qual seria a vantagem de um empresário ser inovador em seu setor? Segundo Vernon (1977) as inovações somente seriam efetivadas se o produtor vislumbrasse alguma vantagem, por exemplo, ampliar seu poder de monopólio sobre o mercado. Se tal poder de monopólio cobrir os custos da inovação, o empresário certamente terá vantagem ao realizá-la. Como o próprio nome da teoria sugere, Vernon considera que os produtos passam por um ciclo que compreende a criação, maturação e a possível extinção, ao final de um período.

Na fase inicial da produção, o empresário tem livre escolha entre a melhor combinação de seus insumos bem como liberdade para substituí-los (Francischini,2009). Tal fase é dependente dos insumos escolhidos pela empresa para a confecção do produto. Portanto, os custos da produção são relevantes, o que torna importante a escolha da localidade onde se realizará a produção, em muitos casos onde os insumos forem mais baratos.

Segundo Vernon, as inovações devem ser feitas no país de origem da empresa, pois é no processo de inovação que estão presentes os agentes de alta qualificação (engenheiros, empresários, cientistas) e o sucesso da inovação depende fundamentalmente da comunicação efetiva entre estes atores. Como é ressaltado por Francischini (2009), as inovações feitas em âmbito local, ou seja, dentro do próprio país de origem, tendem a carregar características do local, além de minimizar custos de transporte. Vernon afirma que se uma inovação é lançada em um mercado local, a demanda pelo produto tende a ser inelástica.

Finalizada a etapa inicial inovadora, atinge-se a etapa da maturação do produto, com novos concorrentes no mercado; é isto que leva as empresas a buscarem a diferenciação de seus produtos. Esta estratégia faz surgir uma gama de novos bens e serviços, além de diminuir a competição via preços. No estágio de maturação do produto, devido ao maior conhecimento sobre como fazê-lo, aumentam-se as economias de escala, enquanto as incertezas são reduzidas e o elemento que passa a preocupar mais os empresário são os custos (ver também Utterback, 1994).

Vernon considera que o mercado externo pode, em um primeiro momento, ser abastecido via exportações de bens produzidos na unidade local. A exportação leva os empresários a considerarem a possibilidade de abrir filiais no exterior, considerando os custos dos fatores de produção e da tecnologia a ser empregada, a qual pode diferir levemente da matriz (Vernon, 1966). Ao decidir a nova localização da produção, deve-se levar em conta principalmente o custo da mão de obra. Na situação em que tal dispêndio não supera os custos de transportes, a empresa preferirá abastecer o mercado internacional por meio das exportações, rejeitando a construção de uma nova filial. Vernon afirma que uma empresa internacionaliza sua produção quando sua posição monopolística se encontra ameaçada.

Já Dunning, com sua Teoria Eclética da Internacionalização, através do modelo OLI (Vantagens de Propriedade [O], Vantagens Locacionais [L] e Vantagens de Internalização [I]), aponta que o objetivo de uma empresa é transformar insumos em produtos com maior valor agregado. Os insumos/vantagens relacionados à localização podem ser conseguidos por qualquer empresa, porém possuem especificidade em termos geográficos. A vantagem de ser possuidor de algum insumo de localização está ligada à existência de recursos naturais próximos à unidade de produção ou com fácil acesso; à diferença nos preços de

matérias primas, de produtividade ou nos padrões de qualidade; à presença de custos significativos de transportes e comunicação internacional; à existência de barreiras para comercialização de bens e serviços determinadas por tarifas de exportação e importação, entre outros.

Insumos relacionados à propriedade podem ser desenvolvidos no âmbito da própria empresa e em muitos casos se encontram sob a proteção de patentes e/ou registros de direitos autorais e de marca. Em tais casos, uma empresa incorpora vantagens que se relacionam com a existência de direitos de propriedade ou vantagens sobre ativos intangíveis; vantagens de governança comum; acesso exclusivo ou favorável em determinado mercado; e vantagens relacionadas à internacionalização da produção através da redução dos riscos das operações.

Para que uma empresa possa atuar em nível internacional é necessário que seja detentora de um ou dos dois tipos de vantagens já citados: vantagens de localização e propriedade. Contudo, uma terceira categoria de vantagens advém quando a empresa decide explorar suas vantagens de propriedade ao invés de difundir-las ou as repassar para outras empresas, sob a forma de licenciamento. Neste caso, de não difusão, uma empresa passa a possuir, então, uma vantagem de internalização.

Uma empresa estará mais disposta a se internacionalizar quanto mais vantagens conseguir obter nos novos mercados nos quais atuará. As possibilidades de internacionalização, para Dunning, transcendem as clássicas formas de internacionalização, como exportações, investimento direto e licenciamento de atividades. Dunning sugere que fusões e aquisições são vias que geram proteção no mercado internacional e propiciam um modo de alcançar uma posição competitiva no local. Deste modo não seria necessário explorar vantagens relacionadas à propriedade.

Após desenvolver as bases de seu paradigma, Dunning (1997) pondera sobre evoluções ocorridas no cenário mundial que necessitam ser incorporadas ao modelo, haja vista elas terem influenciado decisões de internacionalização. Entre elas estão: as comunicações tornaram os processos empresariais mais eficientes; a economia japonesa emerge, após a sua reestruturação, como uma potência; a China cresce a taxas elevadas; as empresas

passam a cooperar entre si, buscando diminuir falhas de mercado, o que não quer dizer que elas diminuam as disputas e concorrência entre si.

Dunning pensa que a possibilidade de uma empresa se fundir ou adquirir outra geraria vantagens a uma empresa internacional ampliada, como a proteção em relação às concorrentes devido a uma participação maior na fatia de mercados nacionais e do internacional como um todo. No entanto, é necessário descrever sob quais aspectos uma empresa estaria disposta a realizar um tal negócio. A empresa que deseja firmar uma aliança deve considerar um possível *trade-off* que emerge desta operação. Assim, por um lado, a junção de duas firmas pode reduzir incertezas, riscos da atividade e custos de transação e coordenação. Todavia, por outro lado, ao se expandir à magnitude da empresa, será mais difícil obter total controle sobre as atividades.

Finalizada esta revisão teórica sobre o fenômeno da internacionalização, é necessário oferecer um panorama sobre a siderurgia, setor foco deste projeto, buscando-se entender como se refletem os fluxos de internacionalização sobre este setor, sobretudo no Brasil. Para tanto a revisão setorial compreenderá, em um primeiro momento, uma breve descrição técnica do setor, seguida de uma visão panorâmica da história do setor no Brasil e, por fim, de uma análise da internacionalização em tal setor, no país.

## **2.2- O setor siderúrgico nacional, fatores técnicos e sua internacionalização.**

A siderurgia é um setor que fornece insumos para uma variada gama de bens, que vai desde setores com simples utilização de aço, como utensílios domésticos, a setores com uso mais intenso, como a construção civil e o setor automobilístico, chegando a setores que necessitam de medidas e proporções de aço muito específicas, como o de aviação. Poderiam ser citados diversos outros setores como o ferroviário, o naval, o de embalagens industriais, etc. que têm no aço um de seus principais insumos (Instituto Aço Brasil, 2010).

O aço, que compreende uma liga metálica de 98% de carbono e 2% de oxigênio, é produzido nas usinas siderúrgicas, as quais se subdividem em dois grupos: usinas integradas e usinas semi-integradas. Ao se diferenciar tais unidades de produção também começa a se compreender algumas especificidades da produção.

Nas usinas integradas, as quais são predominantes, no Brasil, os produtos são obtidos através de três processos básicos: redução, refino e laminação, com a produção partindo do insumo básico, o minério de ferro. Não ocorre o mesmo em usinas semi-integradas, as quais têm por base a sucata metálica como insumo. Por não necessitar da primeira fase, redução, a qual transforma minério de ferro em liga de aço por meio da coqueria, a produção neste segundo caso passa apenas pelos processos de refino e laminação.

No que tange aos produtos finais do setor, pode-se afirmar que há três grandes grupos de produtos finais: produtos semi-acabados, planos e longos. O primeiro compreende placas, blocos e tarugos: tais produtos geralmente são vendidos a outras siderurgias que os laminam antes de vendê-los aos consumidores finais. O segundo grupo compreende produtos de alto valor agregado e tem como principais representantes as bobinas, folhas de flandres e chapas em aço inoxidável. O último grupo compreende produtos com menor valor agregado, dentre eles: tubos sem costura, vergalhões e perfilados.

A siderurgia no Brasil surge durante a segunda década do século XX, mais precisamente com o surto industrial ocorrido durante os anos de 1917 até 1930. Foi durante este período que surgiu a primeira unidade de produção no país, em 1921, com a Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira na cidade de Sabará (MG). Esta siderúrgica foi resultado da associação entre a Companhia Siderúrgica Mineira e o consórcio industrial belgo-luxemburguês Arbed (Instituto Aço Brasil, 2010). Naquela época, o governo brasileiro pouco incentivava o setor, o qual chegou a ter uma produção de apenas 36 mil toneladas de ferro gusa/ano. Como comparação, Pinho (2001) descreve que para operar de forma eficiente uma usina integrada é necessária atualmente à produção mínima de 36 milhões de toneladas/ano.

É apenas quando Getúlio Vargas chega pela primeira vez à presidência e põe como meta o desenvolvimento de setores industriais de base que a siderurgia ganha maior importância no cenário nacional. A fim de suprir a demanda brasileira de produtos siderúrgicos, os quais eram quase totalmente importados, foi construída em Volta Redonda (RJ), em 1948, com financiamento estatal e capital parcialmente norte-americano, a primeira siderúrgica nacional, a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN). Desta data até 1970, o Brasil passa pela chamada Era do Aço, superando ano após ano o montante de aço produzido anteriormente e batendo seu recorde, em 1970, quando foram entregues ao mercado 5,5 milhões de toneladas (Instituto Aço Brasil, 2010). Na mesma década de 1970, entra em

ação o Plano Siderúrgico Nacional (PSN), que tinha como objetivo quadruplicar a produção de aço, das quais 70% se encontravam nas mãos de empresas estatais – parte da produção seria exportada. Várias empresas surgiram neste período, como a Usina Siderúrgica da Bahia (Usiba), em 1973, mesmo ano da fundação da Siderurgia Brasileira S. A (Siderbras). Em 1983, entra em funcionamento a Companhia Siderúrgica Tubarão (CST), localizada em Vitória (ES), e em 1986 a Açominas, com sede em Ouro Branco (MG).

Com isso, o Brasil passa, na década de 1980, de importador de aço para exportador do produto, o que foi auxiliado, naquela década, pela retração do mercado interno – a única saída encontrada para escoar a produção foi o mercado externo. Tal fato não significa que toda a produção excedente conseguia ser exportada, pois o mundo passava por uma fase de crise econômica, com altas taxas de juros nos EUA, no final dos anos 70/início dos anos 80, o fechamento dos mercados internacionais, as sobretaxas *antidumping* e o primeiro e segundo choques do petróleo.

A década de 90 é um marco na história da siderurgia nacional, pois o setor passa por modificações em termos patrimoniais, estruturais, tecnológicos e administrativos. As empresas, excetuando a Usiminas, adentram a década acumulando prejuízos que chegam, por exemplo, a R\$ 4,2 bilhões, no caso da Siderbras, e a um montante total de US\$ 2,62 (Pinho, 2001).

A reestruturação do setor foi feita com base em privatizações. Pode-se dividir tal movimento em duas etapas: a primeira compreende a negociação e compra dos grandes conglomerados siderúrgicos nacionais por parte de empresas nacionais e multinacionais. Após 1995, estas compras cessam e inicia-se o processo de reestruturação produtiva e tecnológica, além de algumas redistribuições patrimoniais.

Os anos 90 se iniciam com a venda das empresas siderúrgicas estatais, as quais acumulavam dívidas, baixa produtividade e quadro de funcionários inchado. O Plano Nacional de Desestatização (PND) definiu que empresas internacionais apenas poderiam obter 40% do capital de uma siderúrgica. Destaca-se, neste período, a Gerdau, empresa fundada em 1951, no Rio Grande do Sul, que adquiriu o grupo Korf, por US\$ 62 milhões, tornando-se a maior produtora de aços longos comuns do país. Na tabela abaixo apresentam-se os principais compradores de usinas integradas durante a fase da

Desestatização. É perceptível que os investidores internacionais se encontram em menor número, sendo que bancos, empresas do ramo siderúrgico e grupos empresariais foram os principais responsáveis pela compra de tais empresas.

Quadro 1: Acionistas das principais empresas siderúrgicas pós 1990

| Usiminas                |      | CSN                             |      | Cosipa                       |      |
|-------------------------|------|---------------------------------|------|------------------------------|------|
| Previ                   | 14,9 | Empregados                      | 11,9 | Usiminas                     | 49,7 |
| CVRD                    | 14,7 | CVRD                            | 9,4  | Empregados                   | 20   |
| Empregados              | 10   | Vicunha                         | 9,2  | Bozano,Simonsen              | 12,4 |
| Valia                   | 7,7  | Bamerindus                      | 9,1  | Grupo seis                   | 12,4 |
| Bozano,Simonsen         | 7,4  | Bradesco                        | 7,7  | Outros distribuidores de aço | 4,5  |
| Economico               | 5,6  | Fundos Privatinvest             | 6,3  | Outros                       | 0,9  |
| Fundo Polinveste        | 3,3  | Fundos Polinvest                | 1,4  | Capital pré-existente        | 0,1  |
| Bamerindus              | 2,3  | CBS(CSN)                        | 0,6  |                              |      |
| BCN                     | 2    | Outras instituições financeiras | 12,5 |                              |      |
| Multiplic               | 1,8  | Outros fundos de pensão         | 2,7  |                              |      |
| Aço Fasal               | 1,3  | Outros                          | 20   |                              |      |
| Bradesco                | 1,3  | Capital pré-existente           | 9,2  |                              |      |
| Banco América do Sul    | 1,3  |                                 |      |                              |      |
| Confab                  | 1,3  |                                 |      |                              |      |
| Banafer                 | 1,2  |                                 |      |                              |      |
| Caoital Estrangeiro     | 4,5  |                                 |      |                              |      |
| Outros fundos de pensão | 3,5  |                                 |      |                              |      |
| Outros                  | 1,3  |                                 |      |                              |      |
| Capital pré-existente   | 14,7 |                                 |      |                              |      |
| Total                   | 100  | Total                           | 100  | Total                        | 100  |
| Acesita                 |      | CST                             |      | Açominas                     |      |
| Previ                   | 15   | Bozano,Simonsen                 | 25,4 | Mendes Júnior                | 31,5 |
| Empregados              | 12,4 | Unibanco                        | 20   | Empregados                   | 20   |
| Sistel                  | 9,2  | CVRD                            | 15   | BCN                          | 10   |
| Saфра/Albatroz          | 8,8  | Empregados                      | 8,8  | Econômico                    | 10   |
| Real                    | 5,6  | Outros                          | 4,8  | Bemge/BDMG                   | 7,8  |
| Bancesa                 | 4,2  | Capital pré-existente           | 26   | Aços Villares                | 6,2  |
| Petros                  | 2,2  | Total                           | 100  | CVRD                         | 5    |
| Capital Estrangeiro     | 1,8  |                                 |      | Outros                       | 8,5  |
| Outros fundos de pensão | 9,7  |                                 |      | Capital pré-existente        | 1    |
| Outros                  | 22,7 |                                 |      | Total                        | 100  |
| Capital pré-existente   | 8,4  |                                 |      |                              |      |
| Total                   | 100  |                                 |      |                              |      |

\*Fonte: Elaboração própria com base em Pinho (2001)

Pinho (2001) afirma que, até 1994, os grupos que adquiriram as siderúrgicas buscaram fundamentalmente restaurar financeiramente as companhias, diminuir o quadro de empregados no alto escalão, objetivando a redução de custos – em certos casos foi necessária a paralisação da produção em determinadas unidades, para que o objetivo fosse atingido. Com tal estratégia, as empresas conseguiram atender os pedidos dentro dos prazos estipulados, com redução da taxa de produtos fora dos padrões especificados e aumento da produtividade do trabalho. Em 1994, o setor já lucrava US\$ 1,09 bilhão.

O mesmo autor afirma que, após 1995, a onda de aquisições cessa e entra em cena uma nova fase, a qual se identifica pela reestruturação tecnológica do setor, entrada de empresas estrangeiras no país, bem como início pela internacionalização. Abaixo se explica sucintamente cada um destes processos.

O setor foi reestruturado em termos tecnológicos após 1995, com modernização e o enobrecimento da linha de produção. A modernização se refletia na busca por maior eficiência em relação aos insumos, reformas nas linhas de laminação e instalação do processo de lingotamento contínuo. O montante investido no setor, durante o período 1995-1998, alcançou a cifra de US\$ 1,64 bilhão; ao se comparar tal valor com os invertidos durante 1990-1994, há um aumento de 211% no total de inversões em modernização.

Na fase de desestatização das empresas siderúrgicas, como vimos, havia normas que regulamentavam o percentual (de até 40%) que um grupo ou empresa estrangeira poderia adquirir de uma empresa nacional. Por isso, é durante a segunda fase, após 1995, que começa uma internacionalização maciça do setor, merece atenção especial à entrada no ano de 1998 da Cosinor, quinta maior produtora de aço do mundo, no mercado nacional, e ao mesmo tempo a internacionalização do Grupo Gerdau, que comprou mais de uma dezena de unidades siderúrgicas entre a América Latina e América do Norte.

É neste período pós 1995 que se inicia a primeira fase das fusões e aquisições e, portanto, de internacionalização siderúrgico brasileiro. É notável, todavia o comentário de Lourenço (2003), a qual diz:

“Em termos mundiais, o nível de internacionalização do setor siderúrgico é, historicamente, um dos mais baixos da indústria de transformação. Nesse sentido, há uma correlação entre a internacionalização tardia da estrutura produtiva ocorrida no mundo e a recente aceleração da internacionalização do parque siderúrgico nacional, com desnacionalização de parte do parque produtivo concomitante à elevação do IDE por parte de uma empresa de capital nacional”.

### **3-Objetivos.**

Esta pesquisa de iniciação científica tem como objetivo principal analisar o fluxo de internacionalização do setor siderúrgico, enfocando tal fenômeno através dos movimentos de fusões e aquisições, tanto por multinacionais no mercado brasileiro quanto por empresas de capital nacional no mercado exterior. Tal análise buscará analisar quais os fatores que levam, na atualidade recente, empresas siderúrgicas brasileiras buscarem parcerias ou

adquirir unidades produtivas em outros países, ao redor do mundo. Em um segundo momento, serão analisadas quais as motivações, vantagens ou estratégias perseguidas para que grupos estrangeiros venham ao Brasil adquirir empresas ou realizar fusões.

A motivação principal da pesquisa é a compreensão da maneira como se dará à competitividade interna do setor, além de analisar, dadas as estratégias de cada grupo, em quais segmentos de produto ou matérias primas as empresas vêm buscando se tornar mais fortes.

#### **4-Justificativas**

O setor siderúrgico é de fundamental importância para a dinâmica industrial de um país; através dele podem ser desenvolvidos setores a montante, como o de mineração e de bens de capital. Ademais, setores, como, novamente, o de bens e de capital, além dos de bens de consumo durável e construção civil, encontram na siderurgia o seu principal fornecedor de insumos. A expansão do produto interno bruto brasileiro, desde 2000 até 2007, marca uma fase em que o crescimento econômico foi acompanhado por uma maior produção e demanda dos produtos siderúrgicos.

Durante a década de 1990, como já explicitado na revisão bibliográfica, o setor siderúrgico passa por transformações em termos tecnológicos, administrativos e patrimoniais. É neste último item que se concentrará este estudo, buscando analisar como tais transformações patrimoniais, sobretudo as ocorridas após o início do século XXI, geraram uma nova configuração das relações de competitividade intersetorial. A escolha da data decorre da inexistência de muitos trabalhos explorando estes temas, neste novo século, dando margem para novos desenvolvimentos, dentro do setor, renovando, desta forma, a literatura sobre o tema.

A crise econômica iniciada em 2007, gerou efeitos sobre o setor nos anos subsequentes, reduzindo a produção de empresas tradicionais do ramo, como a ArcelorMittal. Postos de trabalho foram também fechados, bem como prejuízos financeiros foram sentidos pelos vários grupos, neste triênio. Também neste sentido, empresas brasileiras com projetos de internacionalização tiveram de rever suas estratégias, chegando a pontos críticos, como no

caso das subsidiárias da Gerdau nos Estados Unidos, as quais tiveram de ser fechadas. É necessário que se faça um estudo de como se comportarão os grupos após o colapso financeiro, tentando entender, sobretudo, por que tais empresas passaram, após a crise, a fazer maiores aquisições em setores ligados à mineração, seja em âmbito nacional, seja internacional.

É sabido que os grandes grupos siderúrgicos brasileiros possuem, entre si, linhas de produtos diferentes, o que permite que não haja concorrência em produtos entre eles. Tal fato dá origem à hipótese de que grupos estrangeiros se deslocam para o Brasil a fim de explorar tal baixa competitividade e concentração de mercado em vários segmentos, ganhando mercado caso esta contestação seja bem sucedida (Baumol et al., 1982). Pode-se ainda analisar o impacto de tal internacionalização nas estratégias dos grupos nacionais.

## **5 – Metodologia**

O Grupo de Estudos em Economia Industrial (GEEIN), dentro do qual esta pesquisa será realizada, possui uma base metodológica consolidada, a qual já deu embasamento para inúmeros trabalhos de iniciação científica, monografias de conclusão de curso e dissertações de mestrado. Para o presente estudo serão utilizados:

- 1- Em um primeiro momento, será feita uma ampla revisão bibliográfica, buscando estudar obras que incrementem o conhecimento do fenômeno em questão, bem como encontrar bibliografia específica relacionando o fenômeno internacionalização com o objeto estudado, fusões e aquisições do setor siderúrgico. Serão analisadas obras que contenham características e descrições técnicas do setor, a fim de que se possa relacionar a onda de F&As com os devidos segmentos de produtos em que tal fenômeno tem se intensificado.
- 2- Mapeamento das principais fusões e aquisições decorrentes no âmbito siderúrgico, identificação das empresas nacionais e transnacionais com maior ímpeto de transnacionalidade, seleção da amostra de empresas a serem estudadas.
- 3- Elaboração de dossiês corporativos, destacando as principais características das empresas em estudo, suas estratégias de internacionalização, plantas já instaladas ou em instalação em outros países, lucros e todos os demais itens relevantes para análise completa do movimento das fusões e aquisições

- 4- Elaboração de quadro resumo, apontando as principais fusões e aquisições, análise das estratégias das fusões e aquisições e impacto de tais negócios na competitividade setorial.
- 5- Tratamento quantitativo e qualitativo dos dados coletados, com análises comparativas entre os principais grupos, com foco em internacionalização por meio de fusões e aquisições; posterior análise quantitativa, utilizando métodos estatísticos adequados, a fim de mensurar o impacto da internacionalização do setor na competitividade nacional e internacional.
- 6- Participação em reuniões semanais dentro do GEEIN, ao longo da realização do projeto, para que haja troca de informações relevantes entre os pesquisadores do grupo bem como entre orientando e orientador. Estas reuniões propiciam também a todos os alunos ampliarem seus conhecimentos, principalmente em economia industrial, o que sempre os auxilia na confecção de relatórios e monografias. Haverá ainda participação ativa em seminários, buscando apresentar os resultados encontrados neste trabalho, recebendo críticas e sugestões de outros pesquisadores e professores, tais como nos Congressos de Iniciação Científica da Unesp e USP.
- 7- Elaboração de relatórios para envio aos órgãos competentes. Na primeira fase do projeto será feito o Relatório Parcial da pesquisa, o qual embasará apresentações em seminários e congressos de Iniciação Científica. Em um segundo momento, realização de Relatório Final do projeto encaminhando-o aos órgãos competentes e servindo de base para futuras apresentações em seminários e congressos.

## **6-Cronograma**

Esta bolsa de iniciação científica dá continuidade a diversas atividades desenvolvidas no âmbito do projeto de pesquisa ora em desenvolvimento, no Grupo de Estudos em Economia Industrial (GEEIN/Departamento de Economia/FCL-Ar/UNESP), buscando compreender o processo recente de internacionalização do setor siderúrgico. No programa de execução considera-se um período de trabalho correspondendo a 80 horas mensais, distribuídas de forma a atingir os objetivos do projeto. O número 1 refere-se ao mês de início da pesquisa, sendo 12 o mês no qual será entregue o Relatório final e finalização da pesquisa.

| <b>ATIVIDADES E ALOCAÇÃO APROXIMADA DE HORAS DO BOLSISTA – DISTRIBUIÇÃO ANUAL</b>   |              |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |              |
|---|--------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------------|
| <b>Atividades</b>   | <b>Meses</b> |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | <b>Total</b> |
|   | 1            | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8  | 9  | 10 | 11 | 12 |              |
| 1. Seleção de bibliografia  | 30           | 20 | 10 | 10 | 5  |    | 30 | 20 | 10 | 10 |    |    | 145          |
| 2. Mapeamento das principais fusões e aquisições  | 10           | 10 | 10 | 10 | 10 |    |    |    |    |    |    |    | 50           |
| 3. Elaboração de dossiês corporativos   | 15           | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 25 | 25 | 25 | 25 | 30 | 30 | 250          |
| 4. Elaboração de quadro resumo  | 10           | 10 | 10 | 10 | 10 | 15 | 10 | 10 |    |    |    |    | 85           |
| 5. Elaboração de resultados qualitativos e quantitativos  | 10           | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 120          |
| 6. Participação em reuniões de estudos industriais e setoriais, seminários de pesquisa (GEEIN) e Congressos de Iniciação Científica | 5            | 5  | 10 | 10 | 10 | 10 | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 5  | 80           |
| 7. Elaboração do relatório de atividades e notas para o Projeto de Iniciação Científica   |              | 10 | 15 | 15 | 20 | 30 |    | 10 | 10 | 15 | 20 | 30 | 175          |
| Total de horas  | 80           | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 80 | 960          |

## **7-Bibliografia**

CANTWELL, J. **Technological Innovation and Multinational Corporations**, Oxford: Brasil Blackwell, 1989.

CHANDLER JR., A. D. **Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise**. Cambridge, Mass.: MIT, 1962

DUNNING, J. H **Alliance Capitalism and Global Business**, London and New York: Routledge, 1997.

FRANCISCHINI, A . S. N **Tecnologia e Trajetória de Internacionalização Precoce na Indústria Brasileira**, Tese de Doutorado. POLI/USP. São Paulo, 2009.

GOMES, R (A **Internacionalização das Atividades Tecnológicas pelas Empresas Transnacionais: Elementos de Organização Industrial da Economia da Inovação**. Tese de doutorado. IE/Unicamp. Campinas: Mimeo, (2001).

HYMER, S. **The international operations of national firms: a study of direct investment.** Cambridge, Massachusetts.: MIT Press. 1960.

HYMER,S. **Empresas Multinacionais: A internacionalização do Capital.** 2ª Edição Rio de Janeiro: Graal, 1983.

LOURENÇO, E.F.V **A Internacionalização do Setor Siderúrgico: Um Estudo sobre as Empresas Líderes Brasileiras,** Unesp, 2003.

OLIVEIRA, V Reestruturação Setorial e Capacitação Tecnológica na Indústria Siderúrgica Brasileira. Dissertação de Mestrado, IG/Unicamp. Campinas: Mimeo, (2004).

PINHO, M. S, **Reestruturação Produtiva e Inserção Internacional da Siderurgia Brasileira.** Tese de doutorado, IE/Unicamp. Campinas: Mimeo , 2001

UTTERBACK, J. M. (1994) **Dominando a Dinâmica da Inovação.** Rio de Janeiro: Qualitymark, 1996.

VERNON, R. **International Investment and International Trade in the Product Cycle.** The Quartely Journal of Economics, Volume 80, n. 2, Maio de 1966.

W, J B, J C Panzar and R D Willig, **Contestable Markets and the Theory of Industry Structure** (New York,,: Harcourt Brace Jovanovich, 1982.

### **Sites Consultados**

Instituto Aço Brasil, [www.ibs.org.br](http://www.ibs.org.br)

UNCTAD, [www.unctad.org](http://www.unctad.org)