

Aço e multinacionais *

ALFREDO AMÉRICO DA SILVA **

Ao contrário do petróleo, o outro esteio da estrutura da economia mundial, o aço, não tinha demonstrado, até hoje, uma vocação internacional acentuada, em termos de produção. Uma ou outra empresa siderúrgica estendia seu campo de ação por mais de um país, mas era uma presença discreta, que nem de longe se comparava, em influência, com qualquer das “sete irmãs” do petróleo ou com os outros gigantes da economia mundial. A relação das 10 ou mesmo das 20 maiores multinacionais dificilmente incluiria uma corporação siderúrgica.

Mas o quadro está cambiando rapidamente e ainda nesta década as grandes do aço no mundo vão emergir entre as multinacionais com um peso específico proporcional à sua indiscutível importância na economia. E é natural que seja assim, pois produzir aço pressupõe a mesma pujança necessária à operação de uma multinacional. Não é por mera coincidência que as multinacionais têm origem nos países que são os maiores produtores siderúrgicos. Os ingredientes básicos que modelam estes mamutes empresariais são sempre os mesmos, isto é, escala de produção muito alta e níveis ótimos de financiamento, comercialização e desenvolvimento tecnológico.

Razões muito peculiares justificavam, até agora, a contenção das grandes empresas de aço dentro das respectivas fronteiras nacionais, mas as transformações de profundidade, que estão ocorrendo na esteira da industrialização intensiva e que desembocaram na crise mundial de energia, obrigaram a uma reavaliação

* Artigo especialmente elaborado para este número da *Revista de Administração Pública*.

** Atual presidente da Siderbrás.

de conceitos e de procedimentos. O aço é um material extremamente energicizado e teria, portanto, de sofrer um impacto maior com a crise. Mas o problema energético foi apenas o acelerador das mudanças que começam a vir. Outras causas também profundas estão influenciando no sentido de trazer à cena internacional empresas siderúrgicas que só timidamente se aventuravam a ultrapassar as fronteiras de seus países, em contraste flagrante com outras de igual poder e que desenvoltamente se expandiam pelo mercado mundial.

A compreensão desta diferença de procedimento se torna mais clara se recordarmos que as multinacionais são um produto típico do pós-guerra e tiveram sua motivação principal na conquista de novos mercados.

Com a emergência de novas nações depois da II Guerra Mundial, as então chamadas “empresas estrangeiras” convenceram-se logo de que o cipoal de leis e regulamentos expedidos pelos novos Estados soberanos, mais as naturais restrições aduaneiras e um certo ressaibo nacionalista eram dificuldades que só poderiam vencer, e assim alargar seu campo de ação, se passassem a operar dentro de novos países. E como as fronteiras geográficas não se compadecem com a tendência universalista do comércio, interessaram-se também por outras nações submetidas aos estreitos quadros do subdesenvolvimento, de mercados internos potencialmente bons, mas de difícil acesso.

Houve, portanto, uma mudança de filosofia de comercialização das grandes empresas, para vencer barreiras políticas e alfandegárias, com repercussões importantes no mundo inteiro, inclusive dando origem ao “período substitutivo de importações” em muitos países. Seguiu-se também um esforço para modificar a imagem negativa da “empresa estrangeira”, com o aparecimento do eufemismo “multinacional”, impróprio aliás, porque na verdade estas empresas são “transnacionais”.

A mesma finalidade de conquista de mercado levou-as a se instalarem na Europa e a um esboço de conquista do Japão. A penetração nos países desenvolvidos se fez sob a égide dos princípios da liberdade de comércio, uma tese particularmente cara às nações industrializadas.

Seria ingênuo desconhecer que, em todos os casos, as grandes corporações chegavam aos novos mercados investidas de um certo poder político, que já possuíam nos países de origem.

Se analisarmos a lista das multinacionais mais importantes veremos que, afora as que lidam com tecnologia de ponta (computadores, por exemplo), entre as demais predominam as fabricantes de bens de consumo duráveis e não-duráveis.

Ora, o aço é um insumo industrial básico. A chapa, o perfil, a barra ou a bobina são o produto final para a usina, mas na realidade, como produto siderúrgico, apenas iniciam a sua trajetória de

matéria-prima da indústria de transformação. O seu universo de comercialização é restrito e não pode ser comparado com o produto final de uma indústria de refrigerantes, saponáceos, aparelhos eletrônicos, químico-farmacêuticos, eletrodomésticos, etc. A estratégia de *marketing* é completamente diversa. No que tange aos derivados de petróleo, a estrutura das empresas petrolíferas conduz à comercialização direta do produto final, o que jamais ocorre com a siderurgia.

Esta é uma explicação para a ausência dos grandes produtores de aço no *ranking* das multinacionais. Mas há outras, igualmente importantes.

A dimensão ótima de uma usina de aço no campo dos produtos planos amplia-se cada vez mais, com os avanços da tecnologia. Há 35 anos, quando Volta Redonda começou a ser erguida, a dimensão — definida pela capacidade do seu principal laminador era de 1 milhão de toneladas e o projeto da usina da CSN contemplava chegar a este limite, em etapas sucessivas. Hoje, o tamanho de uma usina de planos capaz de otimizar os fatores de produção encontra-se em torno de 6 milhões de toneladas ano. Entrementes, começam a surgir unidades de 10 milhões de toneladas, e já se planejam outras para 14 e até 16 milhões de toneladas ano.

O investimento por tonelada de capacidade instalada oscila entre US\$ 700 a 1 000, dependendo da linha de produtos. Quanto mais sofisticada for esta linha, o teto US\$ de 1 000 será mais facilmente rompido. A esses valores, devem acrescentar-se os recursos necessários para o giro dos negócios, juros etc., que se situam normalmente entre 20 a 25% dos investimentos em capital fixo.

A simples menção destes números explica porque os espaços vazios do mercado mundial consumidor de aço não foram preenchidos com a mesma presteza observada em relação aos bens de consumo. Ademais, poucos eram os mercados novos que, individualmente, teriam condições de absorver a produção de unidades de tão grande porte, pois o consumo não se faz aos saltos. No caso de mercados restritos, a melhor solução é importar o aço. Em consequência, a produção foi-se concentrando cada vez mais nos países desenvolvidos, reforçando a tendência para as grandes unidades de produção, a fim de reduzir custos pela escala de produção.

Outras razões inibidoras de uma presença mais expressiva das empresas siderúrgicas na cena internacional podem também ser lembradas.

Como foi dito antes, o aço é um grande consumidor de energia até chegar à sua forma final de matéria-prima para a indústria.

Enquanto os preços do petróleo e do carvão mantiveram-se relativamente baixos, valia a pena transportar estas fontes energéticas, mesmo a grandes distâncias e sempre aos menores custos. Isto deu origem à era dos superpetroleiros e supergraneleiros, que circunavegavam o globo, transportando toneladas maciças de

petróleo e carvão para as usinas. A razão desta política era lógica porque a produção de aço exige uma série de requisitos, os mais importantes dos quais diretamente relacionados com a existência de economias externas habitualmente inexistentes nas áreas produtoras de matérias-primas.

Subsidiariamente, não se deve esquecer que a siderurgia é uma atividade econômica geradora de empregos diretos e indiretos e a manutenção do pleno emprego é a pedra de toque da política social dos países industrializados.

Reunindo-se todas estas razões, torna-se fácil entender porque as grandes empresas siderúrgicas não se sentiram estimuladas a ocupar os mercados surgentes, seguindo as pegadas das multinacionais. Afora algumas exceções, a linha dominante sempre foi a de contenção dentro dos seus limites nacionais, aguardando que os clientes batessem à porta. Quando se internacionalizavam, era sempre em função das matérias-primas. As filiais ou subsidiárias em outros países estavam muito mais empenhadas em assegurar o fluxo adequado de minério de ferro e, ou de combustíveis redutores às matrizes, do que propriamente em vender aço.

Mas a partir do momento em que o mundo desenvolvido se alarmou com os efeitos da industrialização intensiva no equilíbrio ecológico e o Clube de Roma chegou a pregar o “crescimento zero”, os dirigentes siderúrgicos — discreta ou ostensivamente apoiados pelos respectivos governos — começaram a repensar os seus programas de expansão.

O “choque do petróleo”, no final de 1973, só fez acelerar o advento de uma nova política internacional de produção de aço, com nítida vocação de deslocamento para os países do chamado Terceiro Mundo.

As razões estão estreitamente relacionadas com a preservação do meio-ambiente. Não se pode encobrir que a produção de aço é poluente. Provoca poluição atmosférica, hídrica e sonora. Nos países densamente industrializados e já atormentados por outras mazelas da civilização, as usinas de aço vivem sob constante pressão dos conservacionistas, para minimizar sua quota de contribuição à degradação do meio-ambiente.

Impõe-se observar que os recursos da tecnologia estão sendo acionados com êxito para dar solução ao problema, ainda que à custa do encarecimento do aço. Hoje em dia a poluição siderúrgica está reduzida a um grau mínimo, quase nulo. Algumas usinas ultramodernas chegam a instalar viveiros de pássaros — altamente sensíveis à emissão de CO — nas proximidades dos altos fornos, para comprovar sua inocuidade. Este é apenas um exemplo do que se vem conseguindo em matéria de siderurgia “limpa”.

Não obstante os avanços tecnológicos que neutralizaram em ampla medida os efeitos maléficos da poluição, a luta pela preservação da qualidade de vida deve ter e tem sentido prioritário, o que

cerceia naturalmente os propósitos de expansão do setor siderúrgico em países com alto grau de concentração industrial e poluídos por muitas fontes.

Outro fator que influenciou nesta nova política é o de escassez de áreas industriais. A tendência para o aumento da escala de produção requer áreas sempre maiores, que não estão disponíveis. Os altos-fornos de grande capacidade são *molochs* que devoram milhares de toneladas dia de minério e carvão, o que exige espaços cada vez mais amplos e tudo isso representa uma imobilização indesejável de áreas de alto valor.

O custo da mão-de-obra numa atividade que é simultaneamente *labor intensive* e *capital intensive* também pesa na tomada de decisão de mudança para países onde o trabalho, como fator de produção, não é escasso nem muito caro.

Do ponto de vista dos grandes produtores a relação de custo/benefício do mudancismo é positiva.

Das três operações básicas do processo siderúrgico (redução, refino e deformação plástica) as duas primeiras são poluentes e a última incomparavelmente menos, pois os efluentes de uma laminação tratam-se com relativa facilidade, do mesmo modo que podem ser atenuados os efeitos da poluição sonora. Além disso, a laminação é a etapa mais lucrativa do processo siderúrgico.

Continuar apenas laminando os semi-acabados de aço e transferir altos-fornos e aciarias para países sem problemas de densificação industrial, com mão-de-obra abundante e amplos espaços, representa, portanto, para as grandes empresas siderúrgicas, a solução de dois dos seus três problemas mais graves. Deixam de ser fonte de poluição ambiental, razão de seus constantes atritos com os ecologistas, e resolvem a questão das áreas industriais. Perdura apenas o problema da mão-de-obra cara, mas este é suscetível de ser absorvido na própria laminação.

Adicionalmente, reforçam elas o seu raciocínio em favor da mudança com a premissa de que os investimentos que se fizerem nos países em desenvolvimento serão bem recebidos, pois geram empregos, transferem tecnologia e criam riquezas. Além disso, a compra de aço sob a forma de produtos semi-acabados significa para os países hospedeiros novas fontes de divisas, o que favorece a melhoria dos termos de intercâmbio. O comércio internacional se beneficia como um todo.

Evidentemente, nem todo país em desenvolvimento pode aspirar acolher em seu território esses gigantes siderúrgicos. São condições a existência de recursos naturais e de uma infra-estrutura econômica razoavelmente desenvolvida. As opções para as empresas produtoras são amplas, porém, uma vez que existem vários países que preenchem estas condições. Aliás, curiosamente, quem vai sair na frente desta nova tendência de multinacionalização da siderurgia, mas como país hospedeiro e não como in-

vestidor, é a desenvolvida Suécia, com a sua usina de Luléa (associação com a Nippon Steel) que já está em fase de concorrência para o fornecimento de equipamentos.

Também o Canadá disputa os investimentos internacionais no setor. Os outros países que no momento competem com o Brasil são a Austrália, Venezuela, Irã e África do Sul.

No Canadá, ainda não estão definidos os parceiros do empreendimento. Na Austrália são a Nippon Steel, a Nippon Kokan, a Kobe Steel, a Sumitomo, a British Steel mais o grupo teuto-holandês Estell. Na Venezuela é a Kawasaki Steel. No Irã, a Krupp, a British Steel, e na África do Sul, a Vöest, da Áustria, a Finsider da Itália e a Nippon Steel.

É muito importante lembrar que o Canadá, a Austrália e a África do Sul dispõem de minério e de carvão e a Venezuela e o Irã têm o poder de barganha do petróleo.

O quadro esboçado não está, porém, pronto e acabado. Por trás da indefinição encontra-se a crise econômica mundial, que veio na esteira da crise de energia. Sendo o aço um dos esteiros da estrutura econômica, natural que sofra os reflexos. Por outro lado, uma das características da produção siderúrgica é a de desenvolver-se em ciclos.

A cada dois ou três anos de bons resultados, costuma seguir-se outro período igual de resultados menos favoráveis. As estatísticas mundiais mostram perfeitamente a evolução deste tipo de curva senoidal. Com a crise do petróleo iniciada no final de 1973, iniciou-se em 1974 um período descendente que deverá terminar em 1975 ou 1976. Todavia, nem o mais experimentado líder da siderurgia mundial ousaria afirmar que 1977 será um ano de recuperação. As profundas transformações que vieram no bojo da crise de energia são capazes de projetar efeitos mais prolongados na duração dos ciclos.

Os dirigentes das grandes corporações siderúrgicas compreensivelmente hesitam quanto à oportunidade de novos investimentos no exterior, além daqueles já comprometidos, pois estão em jogo alguns bilhões de dólares. Se a recuperação econômica vier logo, a decisão de investir agora terá sido acertada e o *boom* da demanda encontrará paridade na oferta. Mas, as variáveis do problema são igualmente respeitáveis. E quando os investidores são empresas siderúrgicas sediadas em países que estão a braços com o desemprego, existe ainda o agravante das pressões sindicais contra os investimentos no exterior, que representam exportação de empregos.

Qualquer que seja, porém, a decisão, a curto prazo, das grandes corporações siderúrgicas, é inquestionável que o processo de deslocamento da produção de aço dos países densamente industrializados para os países em desenvolvimento já começou. E prosse-

guirá com maior ou menor velocidade, em função do comportamento da economia mundial, nos próximos anos.

Como área de elevada atração para investimentos siderúrgicos e em condições de se tornar um grande produtor mundial de aço, o Brasil se preparou para o diálogo com as grandes organizações siderúrgicas, agora multinacionais. O mesmo fizeram outros países.

Todos aspiram possuir usinas de grande porte, começando com 3 ou 4 milhões de toneladas, para chegar, por etapas, a 12 14 ou 16 milhões de toneladas ano. O vulto dos investimentos é de tal ordem, que as multinacionais do aço associam-se a outras para dividir os encargos e, naturalmente, as quotas de produção. A presença de uma mesma empresa em mais de um país obedece a uma política de diluição dos riscos e diversificação das fontes de suprimento.

No Brasil o instrumento de ação é a Siderbrás, empresa *holding* da siderurgia estatal. Sua criação, há dois anos, obedeceu ao propósito de ordenar a participação de recursos públicos no setor mediante a implantação de uma nova estrutura de produção dimensionada para as necessidades internas e para as oportunidades internacionais.

O modelo de desenvolvimento siderúrgico brasileiro partiu de soluções inovadoras e de um tratamento não-convencional aos problemas de expansão de nossa produção de aço, observando os seguintes pontos principais:

- escala de produção;
- localização geográfica especial para exportação;
- garantia antecipada de mercado externo;
- composição acionária com atração de capital de risco estrangeiro;
- absorção de tecnologia avançada;
- maioria de capital nacional nas *joint-ventures*.

A exigência de uma escala de produção elevada acompanha a tendência mundial e é coerente com a própria evolução da tecnologia siderúrgica, sempre em busca de menores custos. Há um verdadeiro consenso internacional de que os preços do aço devem seguir uma política de baixo perfil, dadas as suas repercussões na formação de custos dos demais produtos. E custos mais baixos em grande parte só podem ser obtidos com produção elevada. As grandes empresas siderúrgicas, sem exceção, conduzem suas políticas de produção neste sentido.

Seguindo esta orientação, o Brasil vai ingressar na era das usinas gigantes. Tubarão, a se localizar perto de Vitória, no Espírito Santo, terá uma capacidade inicial de 3 milhões de toneladas ano,

que será duplicada logo a seguir podendo chegar a 12 milhões. Itaquí, que será construída nas proximidades de São Luiz, no Maranhão e ainda em estudos de pré-viabilidade, deverá ter uma capacidade inicial de 4 milhões de toneladas (a ser alcançada em duas fases), passando em seguida para 7 8 milhões, podendo chegar a 14 milhões. Nenhuma das atuais grandes usinas brasileiras tem esta dimensão ou a alcançará. São parceiros do Brasil no empreendimento capixaba a Kawasaki Steel, do Japão, e a Finsider, da Itália. Em Itaquí, o associado é a Nippon Steel, admitindo-se a possibilidade de ingresso de mais um sócio estrangeiro.

Tem-se argüido que a construção de mamutes siderúrgicos é contra-indicada para um país como o Brasil, que depende de fontes externas para suprimento de carvão. Teremos de importar maciças quantidades de carvão para cumprir os compromissos assumidos. E como o aço é um produto extremamente energicizado, na realidade estaremos é importando e exportando energia.

Trata-se de um argumento simplista, que não resiste a qualquer análise.

Primeiro, porque nos entendimentos firmados com os associados da Siderbrás, 50% da produção de aço destas usinas destinam-se ao mercado interno. Mesmo depois de reavaliadas conservadoramente, sob o enfoque da crise econômica mundial, a médio e longo prazo, as projeções de comportamento do mercado indicam que haverá demanda para a tonelagem que se acrescentará à oferta interna brasileira. Este aço terá de ser produzido de qualquer maneira e se não aproveitarmos o benefício da escala, vamos produzi-lo dispersamente por outras usinas e, conseqüentemente, mais caro.

Além desta vantagem inquestionável, o balanço de pagamentos não será afetado negativamente pelo aumento das importações de carvão, pois haverá a contrapartida da exportação de placas para mercados já assegurados, a preços que compensam amplamente o acréscimo de dispêndios com carvão. Ao exportarmos aço ao invés de matéria-prima siderúrgica, estamos também incluindo insumos que jamais figurariam na nossa pauta de comércio externo, como calcário, sílica, dolomita etc., sem falar no importante valor agregado da mão-de-obra brasileira.

Por outro lado, a siderurgia do mundo inteiro procura afanosamente se libertar da sujeição aos bons carvões coqueificáveis. Como se preocupa muito com o problema, a Siderbrás não só acompanha como também participa — dentro das possibilidades brasileiras — das pesquisas com este objetivo. Há fundadas esperanças de solução tecnológica para o emprego de carvões não-coqueificáveis como redutores do minério, o que viria ampliar de muito nossas possibilidades neste campo.

Quanto à localização geográfica especial, conciliaram-se duas ordens de preocupações.

Do lado brasileiro, a necessidade de se criarem pólos industriais em áreas menos desenvolvidas, como forma de correção dos nossos desequilíbrios regionais. Tubarão e Itaquí atendem amplamente a este objetivo. Não só as usinas vão gerar riquezas novas, como criar um amplo mercado de trabalho. Saliente-se que estudos feitos por órgãos especializados das Nações Unidas revelam que, a cada emprego em usina de aço, correspondem 10 empregos em outros setores da economia nos países em vias de desenvolvimento. As estatísticas brasileiras comprovam que esta relação é correta.

Do lado dos associados estrangeiros, a localização atende aos objetivos de um balanço equilibrado de transportes. O minério e o carvão devem encontrar-se num ponto que favoreça a distribuição econômica do produto acabado. Estes novos conceitos que surgiram depois da última guerra, em contraposição à tendência de localizar usinas junto às fontes de matérias-primas ou junto aos mercados, teve sua racionalidade reforçada depois da crise energética, pois carece de sentido gastar energia para recobrir o percurso de ida da matéria-prima com a volta do produto acabado até o ponto de sua distribuição. A localização no litoral tem ainda o mérito de evitar o manuseio excessivo e encarecedor da carga e o tempo morto dos transportes. E sua localização junto de águas profundas permite o transporte do aço em navios de grande tonelagem, a custos mais econômicos.

A garantia antecipada de mercado externo, é outra condição que atende aos interesses de todos os sócios.

As multinacionais siderúrgicas, virtualmente impossibilitadas de se expandir em seus países de origem, decidiram investir no Brasil, contando, evidentemente, em comprar aço para continuar operando seus laminadores. Cada qual levará uma quota de aço correspondente à sua participação no capital da *joint-venture*.

Do ponto de vista brasileiro, esta condição elimina o aspecto de problemas de comercialização ou mesmo de formação de estoques, na eventualidade de uma recessão do mercado, sem falar no que representa de criação de uma nova e permanente fonte de divisas para o País.

Nas negociações com os associados estrangeiros, a Siderbrás fez questão de que todos trouxessem capital de risco, a fim de que os novos empreendimentos tivessem uma estrutura de capital saudável em relação ao endividamento.

A absorção de tecnologia siderúrgica avançada é outra vantagem que advirá para o Brasil, neste modelo de associação e que de certo modo se entrelaça com a existência de capital de risco. As novas usinas vão dispor da última palavra em tecnologia, facultando aos engenheiros, técnicos e operários brasileiros a oportunidade de se familiarizarem com sistemas e processos modernos de

produção de aço, com repercussões importantes no enriquecimento do nosso cabedal de conhecimentos tecnológicos sobre siderurgia.

Importa destacar que a Siderbrás está sendo rigorosa — e os seus associados têm acolhido as exigências sem discrepâncias — no que concerne à tecnologia de combate à poluição. As usinas serão dotadas dos equipamentos antipoluentes mais modernos. Nosso empenho em atrair estes investimentos, para acelerar o processo de crescimento siderúrgico e a industrialização brasileira, não nos oblitera a visão de que também é fundamental preservar a qualidade de vida nas áreas em que as usinas vão-se instalar. E isto será conseguido.

Finalmente, chegamos ao ponto nevrálgico e geralmente polêmico da ação das multinacionais, que é a sua estratégia de maximização de lucros, definida por centros de decisão no exterior.

No caso dos empreendimentos siderúrgicos que estão vindo para o Brasil, agora e no futuro, as políticas industrial, comercial e financeira das empresas estarão sempre subordinadas aos superiores objetivos nacionais. Em nenhuma hipótese, a Siderbrás abre mão do direito de controlar 51% do capital votante, a fim de manter os centros de decisão no País.

Como é da tradição brasileira em relação ao capital externo, dispensa-se ao acionista forâneo um tratamento justo e assegura-se-lhe direito estatutário equilibrado. Mas se ocorrer um conflito de interesses, prevalecerão os interesses nacionais brasileiros.

Cabe aqui um depoimento louvado na experiência de negociações que vimos mantendo com as corporações siderúrgicas internacionais: em nenhum momento foi questionado o direito brasileiro de ditar as regras do jogo. Os parceiros da Siderbrás nos *joint-ventures* aceitaram naturalmente esta condição, talvez por pragmatismo, pois isto reduz a sua margem de risco. À luz de nossa experiência, não é desarrazoado acrescentar que princípios firmemente enunciados na mesa de negociações também acautelam o interesse do país que recebe o investimento e previnem problemas futuros quanto aos direitos e deveres do capital estrangeiro.

Os mais céticos talvez aleguem que a associação das multinacionais com o Estado é atípica e na área da iniciativa privada o comportamento das empresas estrangeiras é diferente. Se os próprios países de origem verberam este comportamento e a ONU e outras entidades internacionais empenham-se em criar um código de conduta para essas organizações, razão deve haver para isso. De qualquer forma, no caso específico da vinda de multinacionais de siderurgia para o Brasil, não temos tido motivos para temê-las. Jamais procuraram se impor como instrumentos de colonialismo econômico, vale dizer, como empresas que se colocam acima da soberania do País, inclusive porque seriam prontamente repelidas.

O que não se deve esperar nunca é que essas empresas cheguem ao país hospedeiro com finalidades beneficentes. Sua capacidade

de economia de escala, seu estoque de capital e seu vasto cabedal científico-tecnológico colocam-se a serviço da produção e da geração de lucros, pois elas têm compromissos de remuneração atraente do capital com os seus acionistas.

Conciliar esta finalidade com outros objetivos, não menos importantes de interesse público foi a que se propôs a Siderbrás, e conseguiu. Partimos da premissa de que, se vamos auferir benefícios com sua vinda para cá, torna-se razoável que as multinacionais, em contrapartida, também tenham um proveito justo, correspondente a esses benefícios. Entendemos como tal os investimentos que vão-se inserir na nossa economia, em suplemento à poupança nacional, para ajudar a cobrir uma demanda insatisfeita e a abrir espaços no exterior para a nossa produção de aço. Não menos importantes serão o aprimoramento da capacidade gerencial e administrativa e os conhecimentos tecnológicos. Este último ponto é fundamental, aliás, nas negociações. Não aceitaremos "caixas pretas", nem técnicas ultrapassadas no país de origem. Desejamos fertilizar a nossa tecnologia de fabricação de aço em proveito do conjunto da siderurgia brasileira. As multinacionais asseguramos condições para produzir aço a preços competitivos no mercado mundial, com a necessária margem de lucratividade.

A Siderbrás conseguiu criar uma área de convergência de interesses com os seus associados externos. Estamos iniciando uma experiência importante que irá conferir dimensão maior à nossa siderurgia e acentuar a integração do Brasil no mundo das economias desenvolvidas.

Summary

Steel and the multinationals

The article begins by analyzing the causes of the rather limited foreign investment in the steel industry until recently and enumerates the factors which encouraged a change in this situation. Finally, the article describes current trends in the Brazilian steel business, in the light of the growing foreign investment involved in its production.

The lack of foreign participation in the steel industry is explained by the following factors:

as a basic industrial input, steel remained relatively free of the pressures to increase sales which the durable and non-durable consumer goods industries felt and which encouraged foreign investment in production:

few new markets existed which were individually capable of absorbing the production of large-scale units. Such production was necessary because of the ever-growing size of an optimal steel mill:

potential inclinations to use foreign investment were held back by the fact that the steel industry is a major employer of labor, both directly and

indirectly, and the maintenance of full employment is the touch-stone of social policy in the industrialized countries;

finally, the relatively low costs of oil and coal made the transport of these energy sources economically feasible, even over long distances.

This situation was substantially modified as the developed world became alarmed about the effects of intense industrialization on the ecological balance, as well as by the "petroleum shock" of late 1973. Other factors which helped promote this change in outlook were the shortage of industrial areas and the comparative costs of labor. According to the author, the pattern of change thus led to a positive cost-benefit situation for the major producers. This was true because the transfer of reducing and refining operations included the transfer of the most polluting and most labor-intensive parts of the steel production process. In addition, the host countries kept the sheet metal operations, thus retaining the least polluting and most profitable aspects of the steel business.

This change in attitude has led to a certain degree of competition among nations capable of absorbing this transferred production, among which the author singles out Sweden, Canada, Australia, Iran, South Africa and Brazil. Canada, Australia and South Africa have ore and coal, the author points out, while Venezuela and Iran have the bargaining power of oil.

Siderbrás has been Brazil's basic tool in this situation. Siderbrás was created on the premise that, if Brazil wished to benefit from the arrival of these steel multinacionais, it would be reasonable for the multinacionais to obtain a fair return, corresponding to the benefits they provide. In this area extreme care was taken that these investments be introduced into the Brazilian economy in such a way as to supplement domestic saving, help meet unsatisfied demand, and open foreign markets to Brazilian production. In addition, the industrial, commercial, and financial policies of the new firms were inevitably in line with overriding national objectives, since Siderbrás made a point of retaining control of 51% of voting capital.

In conclusion, the author argues that Siderbrás succeeded in creating an area of convergent interests between Brazil and its foreign allies. The important experience thus begun will bring a broader dimension to the Brazilian steel industry and will increase Brazil's integration with the world of developed economies.

Horário de Funcionamento

*** BIBLIOTECA DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS**

Praia de Botafogo 190 - 7.º andar.

266-1512 ramal 170 - Serviço de Referência e Circulação: ramal 171 -
Serviço de Referência Legislativa.

Horário: janeiro e fevereiro, todos os dias úteis das 8 às 12 horas e das 13,30 às 17,30 horas; março a dezembro, todos os dias úteis, das 8 às 20 horas e, aos sábados, das 8 às 12 horas.

BIBLIOTECA DO INSTITUTO DE SELEÇÃO E ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL

Rua da Candelária 6 - 3.º andar 221-2331.

Horário: todos os dias úteis das 8 às 12 e das 13 às 17 horas; às quintas-feiras só funciona no horário da manhã.