

Outro indiano de olho no Brasil

Samantha Lima

Dono da quarta maior fortuna do mundo, o empresário Lakshmi Mittal segue os passos de seu conterrâneo Ratan Tata e elege o Brasil como prioridade para investimentos ? e já incomoda gigantes como a Vale

Da última vez que o indiano Lakshmi Mittal esteve no Brasil, em novembro passado, ele declarou que pretendia fazer do país a principal plataforma para o crescimento mundial da siderúrgica ArcelorMittal, a primeira do ranking global do setor. Embora fosse uma afirmação contundente, os números anunciados naquele momento sugeriam que a promessa não se concretizaria tão cedo. Para um grupo que, em 2007, faturou 106 bilhões de dólares, o investimento de cerca de 5 bilhões de dólares em cinco anos não parecia tão significativo. Poucos meses antes, o também bilionário indiano Ratan Tata, cujo grupo fatura metade da ArcelorMittal, já havia anunciado planos de investir o triplo no país. Nos últimos meses, no entanto, Mittal, o quarto homem mais rico do mundo, com fortuna de 45 bilhões de dólares, tem demonstrado que seu apetite aumentou consideravelmente. Desde junho, seu grupo já comprou duas mineradoras, planeja adquirir mais duas e vai investir outros 7 bilhões de dólares na ampliação de suas usinas de aço e na área de logística. No cômputo geral, os últimos investimentos de Mittal no Brasil já somam 8 bilhões de dólares e podem chegar a 19 bilhões. É uma tremenda disposição, considerando-se que o grupo ArcelorMittal atua em outros 62 países. "O Brasil já responde hoje por 20% do orçamento para investimentos do grupo em todo o mundo", diz José Armando Figueiredo, presidente da Arcelor-Mittal Brasil. "Com esse volume de investimentos, Mittal enfim alça o Brasil a patamar de prioridade para o grupo", diz o analista de siderurgia Raphael Biderman, do Bradesco BBI.

As mais recentes investidas do empresário indiano no Brasil colocaram o setor de mineração em polvorosa. Até agora, todas elas atendem a uma obsessão de Mittal: reduzir a dependência do minério de ferro fornecido pelas grandes mineradoras. Trata-se de uma tendência mundial entre os produtores de aço, acuados por aumentos de mais de 300% no preço do minério de ferro desde 2005. As previsões mais conservadoras indicam novos aumentos de 30% nos próximos três anos. Mittal está comprando minas para garantir seu próprio fornecimento e tem demonstrado uma agressividade que já incomoda grandes fornecedores, como a Vale. Atualmente, a ArcelorMittal produz 40% de seu minério — e a idéia é chegar ao dobro disso. Seria o equivalente a deixar de comprar 60 milhões de toneladas de minério por ano, algo como 16% da produção mundial da Vale. Só em agosto, Mittal investiu cerca de 1 bilhão de dólares na compra de duas mineradoras brasileiras. Primeiro, adquiriu metade da mineradora Pirâmide, em Corumbá, e, em seguida, arrematou a London Mining, na cidade de Itatiaiuçu, região central de Minas Gerais. Nos próximos três anos, a idéia é investir mais 700 milhões de dólares na expansão dessas duas minas. Juntas, elas produzirão 12 milhões de toneladas de minério de ferro. Considerando-se o atual consumo global do grupo, de 150 milhões de toneladas por ano, isso representa quase um quarto do que o indiano precisa para chegar à sua meta de fornecimento próprio.

Nas últimas semanas, Mittal lançou-se num desafio ainda maior: a concorrência pela Namisa, uma mina com potencial de produção de até 40 milhões de toneladas por ano, hoje propriedade da CSN. A mineradora foi posta à venda em abril e a expectativa é que o valor chegue a 10 bilhões de dólares. Para assessorá-lo na compra da Namisa, Mittal contratou recentemente o banco alemão Deutsche Bank. Ainda não se sabe ao certo quais suas chances de sucesso nessa empreitada. A mineradora de Steinbruch interessa a diversos grupos, entre eles um consórcio japonês, liderado pela Sumitomo Metal Industries, e uma empresa chinesa, a Sha-gang. Além disso, existe uma dificuldade logística que pode atrapalhar (e muito) o negócio. Para escoar a produção, que fica no interior de Minas, será necessário construir um porto, ao custo atual de 250 milhões de dólares. Como não se constrói um porto da noite para o dia e obras desse tipo enfrentam muitos entraves ambientais, as negociações podem se arrastar por tempo indeterminado. Ainda que não consiga comprar a Namisa, Mittal já deixou claro que não vai desistir da política de aquisições. "Ele está ávido por minério e o Brasil é a última região no mundo onde há minas de qualidade disponíveis", diz o analista Cláudio Pitchon, do banco WestLB.

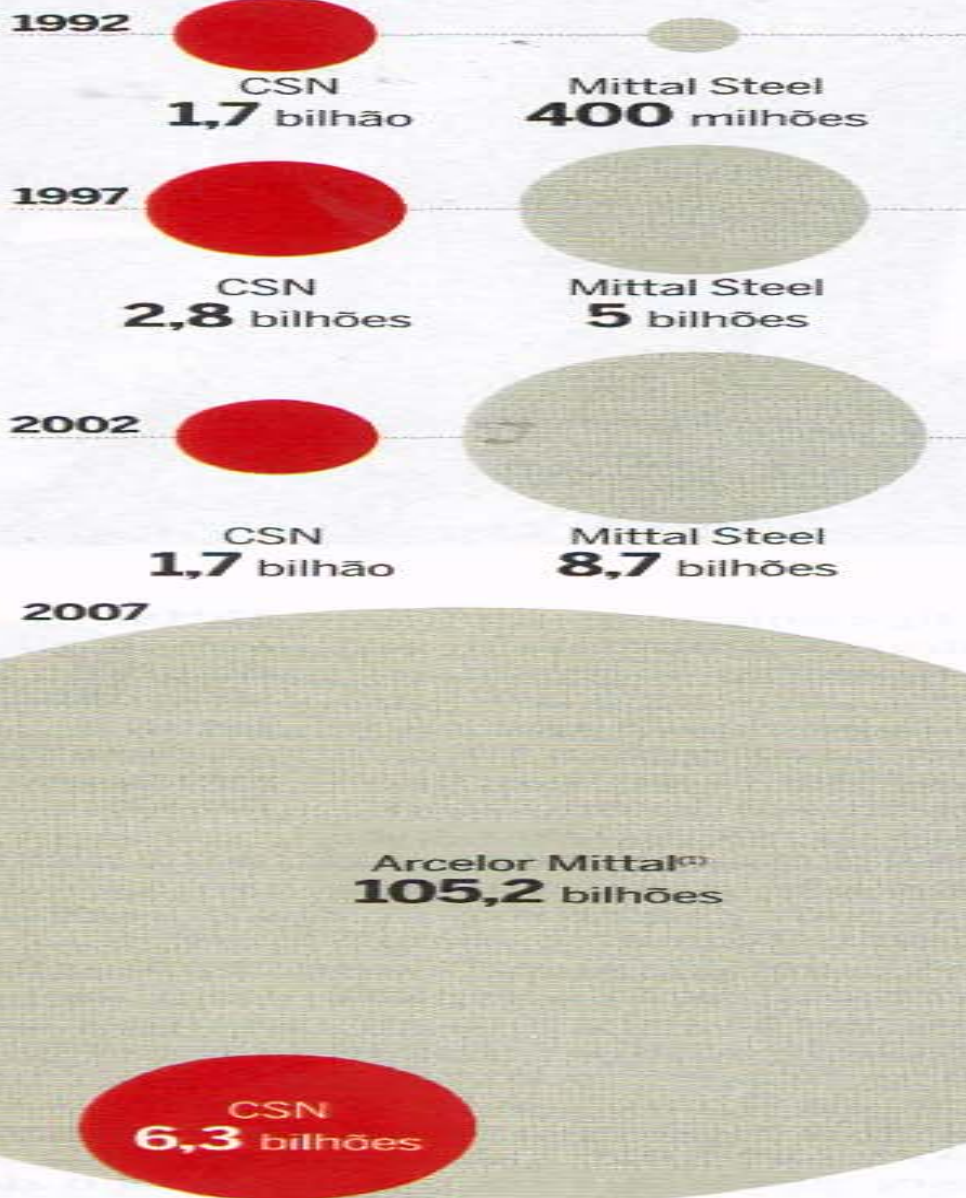
A estratégia global da ArcelorMittal é a verticalização completa, o que inclui controlar não só o fornecimento mas também toda a cadeia de beneficiamento e venda do aço. No Brasil, parte dos 7 bilhões de dólares de investimentos será utilizada na compra de maquinários para a ArcelorMittal Tubarão, em Vitória, maior produtora de placas de aço do mundo. A unidade passou por uma ampliação que consumiu aportes de mais de 1,5 bilhão de dólares. O grupo concluiu, porém, que deveria investir ainda mais nessa unidade. O objetivo é dobrar a capacidade de laminação de aço em Vitória para chegar à marca de 4 milhões de toneladas ao ano. Em tempos de custos em alta, a decisão de ampliar os investimentos no Brasil tornou-se estratégica para a Mittal. Há cinco anos, o então presidente mundial da Arcelor, o francês Guy Dollé, disse que a combinação de mão-de-obra barata e qualificada com matéria-prima abundante no Brasil reduzia o custo final de produção em "até 20%, fazendo do país o lugar mais interessante em todo o mundo para instalar uma usina de placas de aço. Ao comprar a Arcelor em 2006, Mittal decidiu investir nesse potencial. "Tubarão tornou-se uma das melhores heranças da aquisição da Arcelor, e Mittal não poupará esforços para manter esse ativo valorizado e em plena capacidade de produção", diz Biderman, do Bradesco BBI.

A Mittal Steel tem origem nos anos 50, quando o pai de Lakshmi, Mohan Mittal, fundou o Ispat Group. No começo, o conglomerado dedicava-se apenas ao comércio de metais — a entrada na siderurgia deu-se na década de 70.

Com a onda de privatizações de siderúrgicas no Caribe e depois, na Europa, o grupo foi se expandindo nessa área até a compra da Arcelor, em 2006, por 33 bilhões de dólares. O crescimento do grupo nos últimos 15 anos impressiona e mostra o perfil agressivo de Mittal. No período, seu faturamento passou de 400 milhões para 105 bilhões de dólares. Para efeito de comparação, a receita da brasileira CSN, uma das maiores siderúrgicas do país, passou de 1,7 bilhão para 6,3 bilhões de dólares no mesmo período. Para chegar ao posto de maior do mundo, o empresário indiano tem sido agressivo em seus movimentos. No Brasil, por exemplo, Mittal pagou acima das expectativas pelos negócios que comprou. Na London Mining, o preço pago, 810 milhões de dólares, foi o dobro do que o mercado considerava justo. Resta saber agora se, em meio a um cenário de retração da economia mundial, Mittal vai continuar com o mesmo ímpeto em suas ofertas. "Hoje não há mais dinheiro fácil no mundo", diz Pedro Galdi, analista de siderurgia da SLW Corretora. Crise à parte, os sinais demonstrados por Mittal são de que sua história no Brasil, iniciada com a aquisição da Arcelor, está bem longe de terminar.

A evolução da ArcelorMittal

Em 15 anos, o indiano Lakshmi Mittal transformou uma pequena siderúrgica em um império global. Veja a evolução do grupo em faturamento, em comparação com a brasileira CSN (em dólares)



(1) A ArcelorMittal surgiu em 2006, após oferta de Mittal pela franco-belgo-espanhola Arcelor. Fonte: empresas.