

**GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR
EN EL CONGRESO**

PARA: D. RAMON DE MIGUEL

DE: D. MARCELINO OREJA

FECHA: 13 DE ENERO DE 1994

Querido Ramón,

Te adjunto el modelo de carta remitida por el Presidente de OFICEMEN y la nota preparada en relación al proyecto de decisión de la Comisión.

Te agradecería mucho lo que me puedas decir al respecto. Un fuerte abrazo,

M Oreja

Nº pags.: 14.

MODELO DE CARTA REMITIDA POR EL PRESIDENTE DE OFICEMEN

DESTINATARIOS:

Sr. Marín, Miembro de la Comisión

Sr. Matutes "

Sr. Vanni d'Archirafi

Sr. Barcia Villamil, Embajador representante Permanente de España ante la
U.E

Sr. Ministro de Industria

Sr. Ministro Comercio

Excmo. señor:

La Comisión Europea está a punto de adoptar, en el curso de las primeras semanas de 1994, una decisión de extraordinaria importancia para el futuro del sector cementero español.

En efecto, el Comité Consultivo antidumping compuesto por representantes de la Comisión y de los Estados Miembros deberá pronunciarse en breve sobre una propuesta de la Dirección General I de finalización del procedimiento antidumping frente a las importaciones en España de cemento originario de Turquía, Rumania y Túnez.

El sector cementero español, que ha intentado sin éxito

desde la presentación de la queja formal e incluso con anterioridad a ella convencer a los servicios de la DG.I, del deterioro progresivo del tejido industrial cementero debido a la competencia desleal del cemento importado, ve con enorme preocupación las consecuencias que un cierre de dicho procedimiento puede tener sobre el tejido empresarial europeo, en general, y sobre el sector cementero en particular.

En lo relativo a nuestro sector y a través de los sucesivos contactos técnicos mantenidos con los servicios de la DG.I, hemos insistido de modo reiterado en la necesidad de un enfoque del problema coherente y acorde con la realidad del sector del cemento, que se basa en inversiones intensivas en capital y a largo plazo. Sólo con tasas de rentabilidad adecuadas se consigue renovar los equipos industriales, manteniendo la competitividad y el nivel de empleo en el sector.

Los servicios de la DG.I han podido constatar las practicas comerciales desleales en las importaciones de referencia, que se han venido realizando con márgenes de dumping muy elevados. Asimismo, han podido constatar la disminución radical en los beneficios de las empresas del sector, causada por la caída de los precios de venta, y la pérdida de cuota de mercado, provocada por estas prácticas desleales de

comercio en dumping. Sin embargo, los servicios de la DG.I han insistido de manera obstinada en un análisis del posible perjuicio sin tener en cuenta estas consideraciones, lo que les ha llevado a no apreciar la importancia del daño causado, en razón a criterios estrictamente formales, por lo que se disponen a cerrar el procedimiento.

La realidad ha venido a demostrar que los temores de la industria cementera española, al plantear en enero de 1992 la queja, eran fundados y las empresas acusaron el impacto de las importaciones en el ejercicio de 1992 (ver datos anexos) y en los resultados de los tres trimestres de 1993, incurriendo varias de estas empresas en cuantiosas pérdidas.

Pero la decisión de cierre del procedimiento, si se produce, significa un serio y peligroso precedente para la industria comunitaria en general, inmersa en una crisis de grandes dimensiones, que la competencia desleal, a través de las importaciones en dumping, puede agravar considerablemente.

Si se produce esta negativa a adoptar medidas de protección, se ocasionaría un evidente estímulo a la realización de importaciones masivas en dumping desde países próximos a la Comunidad, poniendo en peligro la continuidad de una buena parte de los puestos de trabajo

proporcionados en la Comunidad por estas industrias.

En consecuencia, con las conclusiones contenidas en el Libro Blanco sobre crecimiento, competitividad y empleo, la industria cementera española considera que sólo a partir de un tejido empresarial sólido, saneado y competitivo, la Unión Europea podrá afrontar con éxito la crisis económica y el grave problema del desempleo. En este sentido, las importaciones en régimen de competencia desleal no harán sino dificultar seriamente los procesos de ajuste.

El Acuerdo del GATT, recientemente finalizado, no hace sino confirmar la tesis de que la aplicación rigurosa de medidas de defensa comercial frente a importaciones en competencia desleal, constituye un contrapunto indispensable para la liberalización del comercio mundial. En este sentido, puede resultar paradójico que grupos cementeros con implantación multinacional sufran en el mercado norteamericano las consecuencias de medidas de defensa comercial, mientras que, por el contrario, de producirse la decisión de finalización del expediente por parte de la Comisión, vean amenazadas sus inversiones en España, por la existencia y previsible aumento de importaciones de cemento en la UE en competencia desleal, que gozarían de una absoluta impunidad.

Por todo ello, y a la espera de que nuestros argumentos encuentren su apoyo para evitar una decisión de graves consecuencias para la industria cementera española, le saluda atentamente,

Jorge Villavecchia

P.D. Se adjunta una nota de síntesis con los principales datos del problema.

PROCEDIMIENTO ANTIDUMPING
IMPORTACIONES EN ESPAÑA DE CEMENTO PROCEDENTE DE
TURQUÍA, RUMANIA Y TÚNEZ.

OBSERVACIONES AL PROYECTO DE DECISIÓN DE LA COMISIÓN
COM (93)641 final.

Pág.2 - Apartado C.DUMPING

La DG.I confirma la existencia de un margen sustancial de dumping en las importaciones investigadas.

Pág. 3 - Apartado D. PERJUICIO

Sección (ii) - b

La DG.I afirma que la capacidad de producción se ha incrementado, provocando así una caída de la utilización.

No es exacto: la capacidad de producción instalada se ha mantenido estable. De acuerdo con las cifras del Ministerio de Industria la capacidad de producción de clínker ha evolucionado así:

1990	36,4 MTm.
1991	35,1 MTm.
1992	35,1 MTm.

El error puede deberse a que se hayan contabilizado doblemente la capacidad de instalaciones obsoletas en proceso de desmantelamiento y las nuevas instalaciones más modernas y que han sustituido a las anteriores.

Sección (ii) - d

La DG.I afirma que los precios de venta en España se han reducido en un 6% desde 1989 hasta marzo de 1992.

Es una afirmación inexacta por parcial.

La caída de precios real de las ventas practicadas durante este período, incluyendo las realizadas a través de filiales, ha sido de

- un 7% en pesetas corrientes
- un 19,7 en pesetas constantes.

Sección (ii) - e

La DG.I solo menciona la relación entre beneficios y ventas como ratio para evaluar la rentabilidad de las empresas.

La utilización de este ratio es escasamente indicativa de la situación real del sector cementero, en el que son precisas inversiones en capital muy elevadas (del orden de tres veces las ventas anuales) y con un plazo muy largo de vida útil (de unos 20 años).

Pág. 4 - Apartado E-CONCLUSIONES SOBRE EL PERJUICIO

El proyecto reconoce expresamente el deterioro sufrido por la industria cementera española durante el período de estudio 1989-1992.

Sección a

El proyecto afirma que:

- Los productores españoles han conservado una cuota elevada de mercado.

Los productores españoles han perdido un 9% de cuota de mercado como consecuencia de las importaciones en dumping al final del período de investigación, siendo esta cifra muy superior en el litoral mediterráneo donde alcanza el 11,7%. La evolución de la cuota de mercado de las importaciones en dumping en el mercado español ha sido la siguiente

	1989	1990	1991	4/91-3/92
España	3%	7%	9%	9%
Lit.Mediterráneo	7%	13%	17%	17%

- La caída en el empleo se ha debido exclusivamente a un proceso de reestructuración.

*El proyecto reconoce que el incremento en la demanda ha beneficiado exclusivamente a las importaciones realizadas en dumping.

*La reestructuración que ha generado

la reducción de empleo tiene su causa directa en la pérdida de rentabilidad producida por la caída de los precios y por el descenso de la cuota de mercado

Sección b

El proyecto afirma que la racionalización y reestructuración del sector han producido incrementos en los costes de producción.

- No tiene sentido esta afirmación: la reestructuración destinada a ajustar los consumos de energía, materias primas o costes laborales va destinada precisamente a reducir tales costes de producción y nunca a incrementarlos, por definición.

- Durante el período 1989/marzo 1992, los costes de explotación se han mantenido prácticamente constantes en términos reales (solo se han elevado en un 2,9%, descontada la inflación).

- En consecuencia, la extraordinaria caída de los márgenes brutos de explotación (-33% en pesetas corrientes; -42% en pesetas constantes) ha tenido como causa principal la presión a la baja sobre los precios realizada por las importaciones en dumping y la reducción en la cuota de mercado.

Esta caída de los márgenes brutos de explotación se agrava aún más en las empresas que se ubican en el litoral mediterráneo, pues la misma se sitúa en el 40% en pesetas corrientes y el 48,5% en pesetas constantes.

Sección c

El proyecto afirma que la rentabilidad de las industrias españolas se ha mantenido en niveles "elevados"

- La relación beneficios antes de impuestos/ventas es totalmente inadecuada para analizar la situación de una industria intensiva en capital.

(La relación ventas/inversión es de 1/3) .Utilizar aquel ratio de modo exclusivo impide una cuantificación adecuada de la rentabilidad real de la industria.

- La industria española ha propuesto la utilización de otros ratios alternativos que son los utilizados por los analistas financieros de dentro y fuera del sector al estudiar la situación de estas empresas. Fundamentalmente hay que analizar la rentabilidad de la inversión y la garantía de reposición de las instalaciones.

La reposición debe realizarse teniendo en cuenta la demanda nacional estimada y los mercados tradicionales de exportación (lo que exige al menos, el 80% de la capacidad actual). En caso contrario, se estaría privando a la industria comunitaria de la posibilidad de competir en terceros países o de realizar una competencia efectiva en otros estados miembros, en la medida de lo posible. El proyecto de la DG.I fomentaría la limitación de las industrias a sus mercados domésticos, privando en particular a la industria española de la posibilidad de diseñar sus instalaciones con dimensiones suficientes para atender a mercados exteriores y al mercado nacional si la demanda futura creciera.

-La rentabilidad de los capitales permite la reposición de activos en el nivel necesario para atender a la demanda nacional actual.

- Para reponer los activos son necesarios niveles de rentabilidad s/fondos propios en ningún caso inferiores al 10% en términos reales (cifra de referencia que los funcionarios de la D.G.I han admitido como umbral mínimo de rentabilidad).

- Las pruebas aportadas por OFICEMEN (y no contestadas por la DG.I) acreditan que la rentabilidad de

los fondos propios de la industria española se situaría entre el 5,5% y el 7%. en el período de investigación, habiéndose producido un fuerte retroceso respecto a 1989, año en el que aquella se situaba entre el 10,7% y el 13,5%.

En consecuencia, los márgenes impuestos por los precios de las importaciones en dumping no permiten la reposición de las instalaciones y ponen en peligro la supervivencia de las empresas del sector.

Sección d

El proyecto reconoce la subcotización practicada por las importaciones en dumping pero minimiza el efecto causado por esta subcotización en el conjunto de la industria nacional.

Los denunciantes han presentado pruebas suficientes de que la subcotización ha sido tan importante como para provocar una caída de precios en la totalidad del territorio español (con una media de un 20% en términos reales), más acusada aún en las zonas costeras (21,5% en términos reales) que, aisladamente consideradas representan aproximadamente el 55% del consumo nacional.

Sección e

El proyecto considera que no todas las empresas españolas han sufrido un perjuicio importante como efecto de las importaciones en dumping.

No es exacto. OFICEMEN ha suministrado pruebas suficientes que acreditan que solo una de las empresas investigadas presentaba una rentabilidad de los fondos propios en el periodo de investigación suficientes para garantizar su continuidad

Pág.5 -Apartado F. AMENAZA DE PERJUICIO

El proyecto afirma que los denunciantes no han aportado pruebas de esta amenaza.

Esta afirmación es totalmente inexacta:

- El escrito de queja pone de manifiesto diversos elementos de amenaza: capacidad disponible de los exportadores, inversiones en nueva capacidad de producción y en instalaciones de almacenamiento en los puertos españoles, etc.

- Por ejemplo, la capacidad instalada en Turquía ha evolucionado como sigue:

1991 30,- M.Tm.

1992 31,8 M.Tm.

1993 33,2 M.Tm.

(Fuente:Cembureau)

- Periódicamente se ha informado a la DG.I sobre los resultados trimestrales y semestrales y sobre la evolución de los precios medios, de las empresas españolas cotizadas en bolsa. (aprox.60% de la producción nacional)
Fuente: Comisión Nacional del Mercado de Valores.

- Asimismo se ha informado a la DG.I de la evolución de las cotizaciones de sus acciones así como de la evolución del volumen y precios CIF de las importaciones.

(Fuente: Dirección General de Aduanas)

- Todos estos datos han ido mostrando que la amenaza puesta de manifiesto en el escrito de queja se ha materializado, agravando la situación de la industria durante la tramitación del expediente por la DG.I.

- Algún ejemplo: Cuatro de las empresas cotizadas en bolsa experimentaron fuertes pérdidas en 1992, con los siguientes resultados antes de impuestos en millones de Ptas.:

	<u>1992</u>
* Hisalba (grupo Holderbank)	(-3.620)
* Financiera y M. (grupo C.Français)	(-3.730)
* Uniland	(- 203)
* Valenciana	(-3.748)

Los elementos anteriores prueban, pues, una caída sustancial en la utilización de la capacidad, en los precios, en la mano de obra empleada y sobre todo, en la rentabilidad, cuya causa reside en las reducciones de precios provocados por las importaciones investigadas, con importantes márgenes "dumping" comprobados por la Comisión así como en la cuota de mercado que paulatinamente fueron ganando, como consecuencia directa.

En casos precedentes (Ver decisión de 21.6.91: Tubos de cemento originarios de Turquía) circunstancias similares en dicha industria llevaron a la Comisión a adoptar medidas de protección por considerar el perjuicio causado suficientemente importante.

La gravedad de los hechos debería conducir a la Comisión a constatar en este caso la existencia de un perjuicio importante y a proceder en consecuencia proponiendo a los exportadores la concertación de compromisos.