

**Federación Internacional de Sindicatos  
de Trabajadores de la Química, Energía,  
Minas e Industrias Diversas**



**1ª CONFERENCIA MUNDIAL  
DE LA  
SECCIÓN DE INDUSTRIAS  
DE MATERIALES DE LA ICEM**



**Bled, Eslovenia  
20-22 de junio de 2001**

## **Introducción y perspectiva general**

El Congreso de la ICEM celebrado en Durban, Sudáfrica en noviembre de 1999 resolvió fusionar las secciones de industria de la ICEM que cubrían las industrias del cemento, la cerámica y el vidrio -previamente separadas- en una nueva sección de Industrias de materiales de la ICEM. Las razones de esta decisión fueron la dinámica y creciente convergencia de estas industrias, grandes sectores de las cuales dependen de la industria más amplia de la edificación y la construcción, y una intención de incrementar la actividad en estas industrias. Mucho de los temas, amenazas y desafíos con los que se ven confrontadas estas industrias son idénticos. En el Comité Ejecutivo de la ICEM en junio de 2000, Jim Catterson fue designado Responsable de materiales a cargo de esta sección. Esta primera Conferencia Mundial de la nueva sección será seguramente un inicio importante a la hora de incrementar la actividad en esta jurisdicción industrial. También esperamos que una cooperación útil entre la ICEM y la EMCEF, así como con la FITCM, pueda potenciar nuestra labor en este Sector de la ICEM. Los preparativos para esta Conferencia recibieron el respaldo de dos conferencias regionales que congregaron a los sindicatos afiliados de Europa Occidental y Central y de Asia y el Pacífico, respectivamente.

### **Conferencias regionales**

La ICEM y la EMCEF celebraron conjuntamente una Conferencia de los sindicatos europeos de las industrias del vidrio y la cerámica en Bratislava, Eslovaquia entre el 17 y el 19 de enero de 2001. EMCEF pudo obtener recursos financieros de la UE para asistir en la organización de la conferencia que contó con una nutrida asistencia de los sindicatos afiliados de la ICEM de Europa Central, muchos de los cuales aún no han finalizado el proceso de afiliación a la EMCEF. La conferencia fue un ejemplo práctico muy útil de cooperación entre la ICEM y la EMCEF y fue importante porque avanzó los preparativos para esta Conferencia Mundial. Se discutió un programa de crecientes actividades y el establecimiento de redes y se está preparando un informe detallado de la conferencia.

La región de Asia y el Pacífico de la ICEM organizó una conferencia regional para la industria de materiales en Jakarta, Indonesia entre el 26 y el 28 de febrero de 2001. Además de las afiliadas en la región, los participantes incluyeron sindicatos de Vietnam y China y del desafiliado Consejo de trabajadores del cemento de Filipinas. Aquí también la conferencia regional fue importante y avanzó los preparativos para la Conferencia Mundial, además de establecer un detallado plan de trabajo para estas industrias en la región. Se está preparando un minucioso informe.

Se ha hecho circular un cuestionario similar con todas las invitaciones a las conferencias y seminarios mencionados arriba. Las respuestas ya nos han permitido hacer comparaciones significativas de términos y condiciones básicos de empleo e identificar las tendencias en las cifras de empleo que se incluyen en este documento. Si se logra un nivel adecuado de respuestas, se podría establecer una base de datos simple que, con una actualización periódica, podría ser un recurso de gran utilidad, además de proveer

información para publicaciones futuras. Se incluye en este informe un análisis de los resultados del cuestionario que se recibieron a tiempo, además de un apéndice detallado de cuadros y gráficos. Este último está sólo en inglés. A los delegados que aún no lo hayan hecho, les rogamos responder el cuestionario.

La conferencia determinará la política de la ICEM sobre materiales y orientará la futura labor en la Sección de industria de los próximos cuatro años. Además de elegir la presidencia y vicepresidencia, los delegados tendrán que evaluar y seleccionar cuidadosamente las empresas con las cuales se podrían eventualmente establecer redes y posibles acuerdos globales.

Este informe muestra en detalle de qué modo las industrias tienen cada vez más una magnitud y un carácter global. La concentración a nivel global sobre todo en el cemento y el vidrio plano está progresando, con empresas globales que están aprovechando al máximo las presiones en pos de la privatización en las tres industrias en Europa Central y Oriental así como en las economías en desarrollo en Asia y el Pacífico. Estas regiones son las metas principales de inversión en todos los sectores de las industrias de materiales. Con frecuencia, los gobiernos son objeto de demandas de privatización de parte de las Instituciones Financieras Internacionales. Desde Armenia (la planta de cemento Ararat) hasta Uzbekistán (fábricas de vidrio y cemento) y Azerbaiyán (Baku Tile and Ceramic) a Ucrania (fábricas de cemento), los sindicatos se ven confrontados con los efectos del traspaso de sus lugares de trabajo a manos de propietarios del sector privado. Esto también ocurre en países tales como Indonesia y la India. En todas estas situaciones es probable que haya pérdidas masivas de empleos.

Ciertamente las principales empresas están reduciendo el empleo cada vez que se les presenta la oportunidad. Desde 1998, la empresa de vidrio más grande del mundo, Asahi Glass ha concentrado selectivamente sus operaciones a través de una estrategia patronal rotulada "Achicar para crecer." Se dice que Pilkington está acercándose al final de su programa "cambio de paso" encaminado a racionalizar sus operaciones. Se ha eliminado la duplicación reduciendo empleos, consolidando operaciones y vendiendo algunos sectores periféricos. En los cuatro años que Paolo Scaroni ha sido ejecutivo en jefe de Pilkington, redujo más de 300 millones de libras al año de costos, echó 10.000 trabajadores y ahora se está embarcando en un ambicioso programa de expansión internacional que incluye nuevas líneas de vidrio en España, Francia, Polonia y Brasil, plantas de recubrimiento de vidrio en Suecia y Alemania, participación en una planta checa, una participación mayoritaria en el productor de vidrio para automóviles en China y una gran participación en Ghazvin, el mayor fabricante de vidrio de Irán.

Si bien es cierto que el cemento, grandes sectores de las industrias de la cerámica, incluidos la cerámica para sanitarios y azulejos, así como una gran proporción de vidrio plano están destinados a la industria de la construcción, el vidrio plano depende en gran medida de la industria automovilística. Esta industria, por su parte está experimentando una concentración y los analistas prevén que sólo seis fabricantes globales de automóviles podrán sobrevivir a largo plazo. Naturalmente, los gigantes del vidrio van detrás de esos

seis dondequiera que construyan una fábrica. Cada vez más la inversión se hace en forma de empresas mixtas entre dos o más grandes empresas de vidrio.

Muchos sindicatos de la ICEM que cubren a los trabajadores de la cerámica están afrontando importantes reducciones en el empleo y en su membresía en las industrias de la vajilla y la porcelana. Aquí, como en la industria del cristal, a menudo las empresas tienen establecimientos de producción fuertemente enclavados a nivel nacional. Esto está comenzando a cambiar con las inversiones que se hacen en el extranjero, el establecimiento de una fábrica en Indonesia de la Royal Doulton, es sólo un ejemplo. No obstante, los mercados para los productos son globales y los fabricantes dependen rutinariamente de las exportaciones en más del 50% del volumen total de ventas. En el sector de lujo del mercado, vemos empresas que están ampliando su alcance a productos de lujo en general a fin de capitalizar el hecho que el nombre sea reconocido como marca de calidad. Las marcas Waterford y Wedgwood ahora significan mucho más que cristal y cerámica, y abarcan productos tan diversos como cubiertos, joyas, comidas gourmet, ropa blanca, muebles de confort, instrumentos de escritorio y objetos de colección, todos con su marca. Cada vez más las empresas están tercerizando la producción. Los planes de Royal Doulton son tercerizar la mitad de toda su manufacturación, a más tardar en 2003.

Finalmente, en todas esas industrias los próximos años experimentarán una creciente penetración de la producción china en los mercados mundiales, mucha de la cual provendrá de plantas que han recibido inversión directa de los actores globales tradicionales. Esto sólo puede acelerarse más con la entrada de China a la Organización mundial del Comercio (OMC).

China es de lejos el mayor productor y consumidor de cemento. Asimismo, China tiene la mayor producción, consumo y exportación mundiales de materiales de piedra para la construcción, atrayendo la atención de todo el mundo. En 2000 China exportó casi 3 millones de toneladas de piedras para la construcción, con beneficios de 800 millones de dólares estadounidenses, ocupando el primer lugar en el rubro de materiales de la construcción, según Wu Bin, vicepresidente de la Asociación de Materiales de la Construcción de China. Además, China es también el mayor productor de cerámica del mundo, produciendo 1.584 billones de metros cuadrados de cerámica arquitectural y 55 millones de artículos sanitarios de cerámica anualmente. En cuanto al vidrio plano, Chinese Luoyan Glass, espera que las cuatro grandes empresas estatales de gestión de haberes (AMC) consolidarán su participación en el capital social de distintos fabricantes a fin de crear uno de los fabricantes de vidrio flotado más grande del mundo con los 10 fabricantes nacionales de vidrio flotado que representan 23 de las 69 líneas nacionales de producción de vidrio. Una empresa de este tipo se sumaría inmediatamente a las filas de los gigantes globales de la industria.

Los sindicatos deben elaborar políticas y una estrategia para afrontar esta situación que va más allá de los llamamientos simplistas a favor de controles proteccionistas. La ICEM ha comenzado este proceso invitando al sindicato chino de las industrias de materiales al seminario de Asia-Pacífico en Jakarta y espera intensificar tanto los contactos como el intercambio de información.

## **La industria del cemento**

### **Perspectiva internacional**

La industria del cemento está crecientemente dominada por empresas multinacionales y ha experimentado una acrecentada concentración a través de un grado considerable de actividades de fusiones y adquisiciones en estos últimos años. El acuerdo reciente en un trato entre Lafarge y Blue Circle llevó a la empresa con sede en Francia a ocupar la primera posición y marca otro paso en la consolidación del sector. La combinación de las dos empresas crea un grupo con un 8 por ciento de participación en el mercado laboral, por delante del líder anterior, Holderbank de Suiza con un 6 por ciento. La Comisión Europea dio el visto bueno a la absorción de 3,8 billones de Euros sin ninguna restricción en marzo de 2001. La aprobación de la Oficina de Competencia Canadiense llegó a mediados de abril a condición que Lafarge SA vendiese algunos bienes en el sur de Ontario. La empresa ha aceptado vender dos plantas de cemento en Bowmanville y St. Marys y ceder bienes de "hormigón, áridos y asfalto/pavimentación" en poder de Blue Circle. El trato sigue a la espera de la aprobación de EE UU pero parece seguro que se concretará más adelante en este año.

A pesar del volumen y del peso del cemento, que encarece su transporte en largas distancias, los costos de capital de construcción de nuevas plantas de cemento y las restricciones ambientales respecto a la excavación de nuevas canteras favorecen a los grupos multinacionales. Estas razones están en la base de la serie de acuerdos en años recientes, ya que las grandes empresas se han comprado entre ellas y han arrasado con las empresas más pequeñas. Ochenta por ciento de la anteriormente fragmentada industria del cemento estadounidense obra ahora en poder de manos no estadounidenses. Cemex, el grupo mexicano, continuó el proceso de adquisiciones de EE UU en setiembre de 2000 cuando compró Southdown, una empresa con sede en Texas que era la número dos en el mercado de Estados Unidos, en un acuerdo de un valor de \$2 ,8 billones.

El proceso de concentración continúa. En el momento de escribir este documento, la especulación de la prensa está concentrada en rumores según los cuales Holderbank está interesado en adquirir un control mayoritario en Dyckerhoff AG de Alemania. Este acuerdo fortalecería su posición tanto en Alemania como en EE UU donde Dyckerhoff adquirió Lone Star dos años atrás. Holderbank, ya cuenta con una participación de 9,96 por ciento en la empresa familiar. La familia propietaria actualmente tiene aproximadamente un 37,8 por ciento de las acciones de Dyckerhoff con otro 16,6 por ciento en poder del Dresdner Bank.

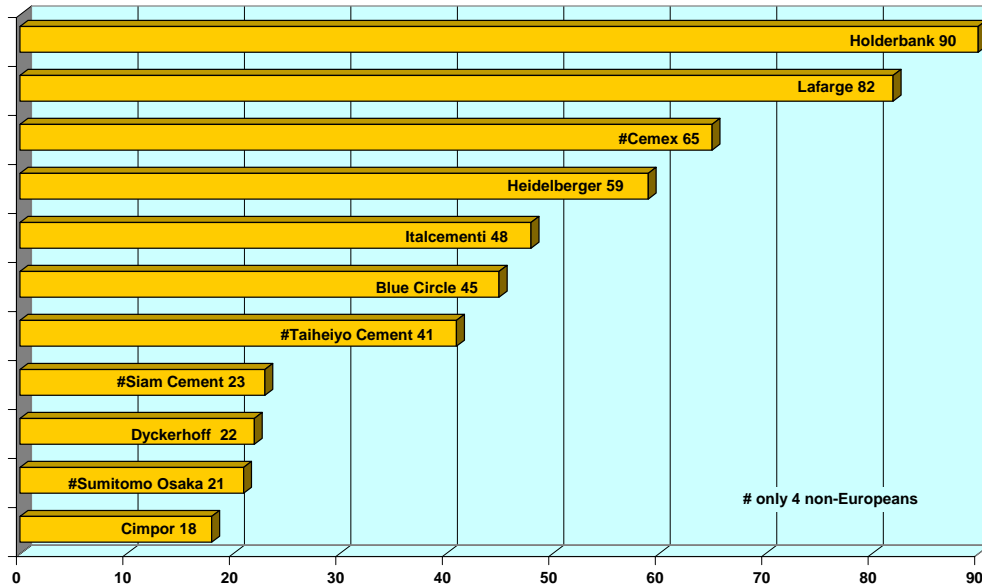
Hay un abundante potencial para una mayor consolidación entre los fabricantes de cemento por más que un 16 por ciento de la capacidad global (sin incluir China) ha cambiado de manos en los dos años y medio previos a la absorción de Blue Circle por Lafarge y de Southdown por Cemex. Los diez primeros grupos representan más de un tercio del mercado laboral, pero esto sigue siendo menos que muchos otros mercados de productos básicos. Se dice que Cemex está procurando activamente comprar otros grupos de cemento en EE UU o en Asia, especialmente en el subcontinente y que dispone de \$US 1 billón para tales transacciones. Heidelberger dijo también que planea continuar incrementando su proporción

de ventas y ganancias a un 30 por ciento en los mercados emergentes tales como Europa Oriental, África y Asia.

Es probable que también crezca el comercio internacional de cemento. Si bien es cierto que alrededor del 80 por ciento del cemento producido se utiliza dentro de un radio de unos cuantos kilómetros del sitio de producción, más y más plantas están destinadas a los mercados de exportación. Por ejemplo en Polonia más del 80 por ciento del cemento se exporta, principalmente a Alemania, pero también a Suecia, la República Checa y Holanda. Durante estos últimos cuatro años, el total de inversiones en empresas de cemento han alcanzado 2,68 billones de zloties. Heidelberg y Lafarge tienen un 22 por ciento del mercado cada uno y el grupo CRH les sigue de cerca en un tercer puesto con 18,9 por ciento.

La razón primordial para que una empresa implemente una estrategia de adquisición más que de construcción de nuevas capacidades es el costo. Establecer una nueva planta generalmente cuesta \$150 por tonelada. En comparación en Indonesia, un país donde las primeras tres empresas están adquiriendo intereses, la mayoría de las empresas de cemento son evaluadas actualmente en mucho menos de \$100 la tonelada y Cemex de México pagó solamente \$70 por tonelada cuando compró un 20 por ciento de acciones de Semen Gresik en 1998.

**Principales grupos del cemento clasificados según su capacidad en millones de toneladas**



Source: Merrill Lynch Research

Este último año ha sido testigo de una febril actividad en torno a Cimpor, la cementera portuguesa. El gobierno en Lisboa, que estaba bloqueando una “participación dorada” a través de su 12,5 por ciento de acciones rechazó una oferta de Euros 4,6 billones (2,89

billones de libras) de Holderbank en julio pasado. A pesar de las presiones sobre sus finanzas de su 22,6 por ciento de acciones en Blue Circle, Lafarge entró en la oferta de Cimpor consolidando una participación de casi 10 por ciento. La adquisición de Cimpor daría al licitante exitoso una posición sólida en el oeste de España así como en Portugal, dos mercados que están dando señales de fuerte crecimiento, al modernizarse su infraestructura. La lucha por Cimpor tomó un sesgo diferente recientemente, con una posible actuación de los tribunales. El 17 de abril de 2001, la Comisión de Valores de Portugal (CMVM) descubrió que Teixeira Duarte ostentaba un 17 por ciento de la empresa, Holderbank tenía un 10,131 por ciento y Lafarge un 10,1257 por ciento de las acciones de Cimpor. Las empresas podrían llegar a tener que pagar multas de hasta Esc 500 millones debido a infracciones del código del mercado de valores y de la ley de privatizaciones. Hay un límite legal de un 10 por ciento sobre las acciones en las empresas que se están privatizando. Además de las multas, el fiscal público puede declarar nula la compra de acciones que excedan el 10 por ciento. De cualquier manera, no se piensa que estas infracciones vayan a descarrilar el plan del gobierno portugués de vender sus acciones en Cimpor.

Las cementeras con sedes en Europa que juegan un papel protagónico a nivel mundial han implantado sus actividades en otras partes del mundo, en mercados de rápido crecimiento, tales como los de América del Norte, Europa Central y Oriental, América del Sur y, más recientemente, en Asia.

Después de América del Norte (años 70 + 1985-88), donde la industria europea del cemento representa a través de adquisiciones, el 61 por ciento de su capacidad total, y de América Latina (1987-90), la tercera avanzada de las inversiones de Europa Occidental fuera de Europa Occidental empezaron con la caída del Muro de Berlín en 1989. Europa Central y Oriental y sus programas de privatización se han convertido en el nuevo centro de atención. Inicialmente, las empresas europeas iban por una minoría de las acciones con planes para incrementar su participación paso a paso, a medida que creciera el mercado. Esta estrategia empezó en Hungría, en la ex Checoslovaquia, en Polonia, Croacia y Estonia. La segunda ola de adquisiciones de parte de las cementeras europeas tuvo lugar en 1997 y 1998 cuando Bulgaria y Rumania se embarcaron en sus propios programas de privatización.

En la actualidad las mejores perspectivas para el cemento en Europa parecen estar en el sur del continente. Blue Circle hizo dos adquisiciones recientemente en Grecia. Pero aparentemente las mejores oportunidades de crecimiento están en el mundo en desarrollo, en Asia y en América del Sur. Fueron problemas en Malasia los que hicieron que Blue Circle emitiera una advertencia sobre las ganancias el año pasado, dando lugar a la oferta de Lafarge. Lafarge -que no está fuertemente representada en la región- considera que las operaciones asiáticas de Blue Circle son un premio especial. Es por esta razón que muchas de las adquisiciones de años recientes han sido en el mundo en desarrollo. De vuelta en Europa, las empresas europeas han tenido que bregar con índices de crecimiento mucho más bajos y mercados más cíclicos. El alza de los precios de la energía está ejerciendo presión sobre los márgenes, aunque Blue Circle dice que esto se ha compensando gracias a un programa activo de sustitución de fuentes de energía y mejoras en la eficiencia.

Durante el año pasado, sin embargo, las empresas han empezado a explorar el mercado de la “ex Yugoslavia.”

### ***La “ex Yugoslavia”***

***“Aquí se necesitan cantidades de cemento,” dijo Yvo Gissler, ejecutivo de Holderbank***

¿En dónde se encontraba? En Kosovo y estaba comentando, en julio de 2000, el anuncio de la primera gran inversión extranjera directa en Kosovo después del fin del conflicto. Sar Cement, la mayor planta cementera en Kosovo, había sido arrendada a Holderbank Financiere Glaris Ltd por diez años. Holderbank tomó control de la empresa bajo una disposición de arrendamiento con Unmik, los administradores de la ONU en la provincia. Sar tiene una capacidad de 600.000 toneladas anuales pero produjo sólo cerca de 100.000 toneladas el año pasado. Está situada en Hani i Elezit cerca de la frontera de Macedonia. Según el pliego de licitación, el productor de cemento suizo Holderbank no adquirirá los bienes de la planta sino que arrendará la planta y se encargará del control de la gestión de las operaciones. Holderbank invertirá DM 34 millones, (\$16,4 millones) para incrementar la producción a la capacidad total de la planta. Ha habido una fuerte demanda de cemento en estos últimos años; Kosovo consume alrededor de 1 millón de toneladas al año, con un significativo porcentaje de esta cifra para exportación. Esta no fue la primera inversión de la empresa en la región. Holderbank ya tenía intereses en Macedonia, Bulgaria, Rumania y Croacia e informó que la inversión de Kosovo completaba su estrategia en los Balcanes.

Holderbank no es el único que considera que la reconstrucción que se necesita después de las guerras en la región es potencialmente rentable. Heidelberger Zement AG compró en julio 2000 Kakanj, el productor de cemento estatal bosniaco. Kakanj produce cerca de 550.000 toneladas métricas de cemento por año. Un portavoz de Heidelberger Zement dijo que la empresa también estaba interesada en obtener acciones en el otro gran productor de cemento del país, Lukavac que tiene una capacidad anual de 350.000 toneladas. La inversión ocurrió después de una anterior de la empresa en Croacia donde Heidelberger, el propietario mayoritario durante dos años de la fábrica “Istra Cement” con sede en Pula, aumentó recientemente su participación previa de 59,32 por ciento a 90,99 por ciento comprando más acciones de los fondos de privatización e inversión que los habían adquirido a través de una privatización por medio de bonos.

En efecto, la agencia de noticias Reuters utilizó el titular “Guerras del cemento en los Balcanes” para describir como la compra de Blue Circle Industries por Lafarge puede intensificar la competencia en los Balcanes entre Heracles, la subsidiaria griega de Blue Circle, y su principal competidor, Titan. Heracles es el líder del mercado en el sector del cemento griego, con un 53 por ciento del mercado interno frente al 41 por ciento de Titan, según Devletoglou Securities. En estos últimos años Titan ha adoptado una agresiva estrategia de expansión internacional y tiene plantas en Estados Unidos, los Balcanes y Egipto. Las exportaciones representan un 70 por ciento de las ventas. Los analistas dijeron que Heracles necesita extenderse a nivel regional para mantener su ventaja competitiva, emulando el ejemplo de Titan. Dijeron además que los dos competidores regionales del cemento se enfrentarán en el campo de batalla de los Balcanes.

Titan posee dos fábricas en la región, en la ex República Yugoslava de Macedonia y en Bulgaria y está pensando en abarcar una porción significativa del mercado. Pero con Lafarge a la cabeza. Los analistas esperan ahora que Heracles adopte una estrategia de expansión más agresiva intensificando la competencia más allá de las fronteras griegas. Esto irá claramente en contra de la estrategia de Titan Cement de adquirir productores de cemento en el exterior, centrándose en las oportunidades en Serbia. Actualmente, las ventas de Titan en los Balcanes constituyen un 11 por ciento del total de su volumen de negocios. Sus dos plantas en la antigua República yugoslava de Macedonia y en Bulgaria tienen capacidades de producción respectivas de 1,0 millón y de 400.000 toneladas. Titan vende sólo el 46 por ciento de su producción en Grecia.

En mayo de 2001 la ingente tarea de reconstrucción de posguerra en los Balcanes empezó a producir beneficios para Usje Cement, el único productor de cemento en la ex república yugoslava de Macedonia. Usje, controlada por una empresa mixta entre Holderbank de Suiza y Titan Cement de Grecia, acrecentó el año pasado su producción a un récord de 880.000 toneladas en respuesta a una abrumadora demanda de la provincia serbia de Kosovo, a solo una hora de automóvil de su planta de Skopje.

El éxito de Usje destaca el potencial que aguarda a los licitantes internacionales de las tres plantas de cemento de Serbia. Una rápida privatización del sector del cemento es una prioridad del gobierno de Belgrado en el momento en que empieza a reparar el daño en su infraestructura causado por los bombardeos de la OTAN durante el conflicto de Kosovo. Se dice que Beocin, el mayor productor serbio, con fácil acceso al Danubio, será vendida al grupo Lafarge de Francia. Las negociaciones de la venta empezaron de hecho bajo el anterior régimen de Milosevic. Se espera que Titan y Holderbank compitan por dos plantas más pequeñas: Kosjeric, cerca de la frontera con Bosnia, con una capacidad anual de 500.000 toneladas y Novi Popovic, en el sur de Serbia con una capacidad de 1 millón de toneladas. Mientras tanto Serbia está comprando 250.000 toneladas de cemento y repuestos para plantas de cemento de Rumania.

A pesar de estas inversiones de parte de las grandes cementeras, la mayor inversión en la producción de cemento en la región puede darse en Albania. Seament, un productor y comerciante de cemento libanés, está planificando una inversión de \$60 millones para modernizar y mejorar su planta en las afueras de Elbasan en el centro de Albania. El Banco Europeo para la Construcción y el Desarrollo proveerá un préstamo de \$ 15 millones para el proyecto, su primer préstamo para una inversión industrial en Albania. Se dice que la Corporación Financiera Internacional ofrecerá un préstamo de similar magnitud. Seament piensa aumentar la producción en Elbasan a 700.000 toneladas al año a fin de cubrir las necesidades de cemento de Albania y exportar a otras partes de la región.

### **Asia y Pacífico**

El sector del cemento de Asia ha experimentado un avance dramático en años recientes y la importancia de los manufacturados de cemento asiáticos en el comercio mundial se ha visto realzada gracias al incremento masivo en la disponibilidad de exportación a bajo costo de la región. El comercio internacional en cemento y clínquer va a seguir dominado por los cambios en la oferta y demanda asiática.

China es de lejos el mayor productor y consumidor de cemento del mundo, con cerca de 570 millones de toneladas en el año 2000, lo que representa aproximadamente un 35 por ciento de toda la actividad cementera en el mundo. Las exportaciones de cemento chinas aumentaron francamente a principios de los 90, de 2,4 millones toneladas a 12 millones de toneladas en 1996 aunque los volúmenes han caído desde entonces a alrededor de 6,5 millones de toneladas en 1999-2000. El consumo chino de cemento continuará aumentando, pues ya se está implementando un programa de modernización de su capacidad interna.

Es probable que China experimente un aumento vertiginoso en inversiones extranjeras directas (IED) en el sector del cemento. La Asia Cement Corp de Taiwan ha anunciado planes para invertir NT\$ 50 billones (\$US 1,5 billón) en los próximos 10 años en China continental. Asia Cement piensa establecer cinco plantas de cemento y una planta de trituración en las regiones del este y sur de China, llevando la capacidad de producción anual de la empresa a 25 millones de toneladas de los actuales 7,5 millones. Actualmente, Asia Cement tiene una planta en la provincia de Jiangxi, al sur de China, con una capacidad anual de producción de 1,5 millón de toneladas.

Japón ha sido desde hace tiempo un actor importante en el comercio internacional de cemento con exportaciones de 7,6 millones de toneladas en el 2000 de una producción interna que totalizaba los 82 millones de toneladas. La tendencia futura será probablemente la caída del consumo de 78,5 millones de toneladas en 2000 a 72 millones de toneladas en el 2010, según las últimas previsiones.

El mercado del cemento en Japón parece estar a punto de afrontar otro cimbronazo con Cemex de México que ha anunciado su intención de transportar este año grandes cantidades de cemento a Japón desde sus plantas en Indonesia y Filipinas. Cemex quiere ganar un 5 por ciento del mercado local vendiendo sus productos a precios entre 10 y 20 por ciento por debajo de los productores japoneses. Esta iniciativa surgió después de la adquisición reciente por parte de Cemex de un fabricante de cemento tailandés, Saraburi. Cemex empezó en 1997 su ofensiva en Asia. Primero la empresa abrió el año pasado una oficina en Tokio y luego compró la empresa de cemento de Japón, Wangan por 300 millones de yen (\$23 millones). Los últimos planes de expansión incluyen una red de distribución absolutamente propia. Las empresas con sede en Japón se están también trasladando al extranjero, en particular a los vecinos países de Asia. Taiheiyo Cement Corp. es el principal accionista de la mayor empresa de cemento en Corea del Sur, SsangYong Cement, con un 39% de las acciones que compró en octubre pasado. Se están acelerando las fusiones y adquisiciones en Corea del Sur, China, Filipinas y otras naciones asiáticas. Desde el año pasado, se han estado expandiendo las plantas de producción en Papua Nueva Guinea, Filipinas, Bangladesh y otros países de la región.

Otro de los más grandes mercados en Asia es India. El mercado de cemento indio es el segundo más grande del mundo después de China. En 1990-00, las empresas indias producían 94 millones de toneladas de cemento frente a una demanda de 92 millones de toneladas. En la India, las fábricas de cemento con sede local se han visto confrontadas

recientemente con tiempos difíciles debido a un exceso de capacidad en la industria, precios bajos a causa de la poca demanda y los altos costos de los insumos. Esto ha activado una ola de consolidación y adquisiciones en uno de los mercados de cemento más grandes del mundo, algunas que involucran grandes productores de cemento extranjeros tales como Lafarge e Italcementi. Lafarge entró en el mercado indio adquiriendo plantas de cemento de Tata Iron y Steel Company Ltd. y Raymond Ltd. El año pasado, Italcementi formó una empresa mixta con Zuari Industries para establecer una planta de cemento de 1,7 millón de toneladas. Los socios ahora están planificando aumentar la capacidad a más del triple, a 6,0-7,0 millones de toneladas a través de adquisiciones y otras empresas mixtas. Otros como Cemex de México y Blue Circle de Gran Bretaña están también interesados en lanzar operaciones en la India. Mientras tanto, empresas indias diversificadas están diluyendo sus acciones en sus empresas cementeras para concentrarse en sus operaciones básicas o incorporar nuevos socios. Asimismo, la industria está menos fragmentada al aumentar el ritmo de la consolidación de la capacidad. Las cinco primeras empresas representan casi el 42 por ciento del total anual de la capacidad de la industria de 110 millones de toneladas y cerca del 46 por ciento del total del volumen de negocios. La participación de las diez primeras empresas ha trepado a un 59 por ciento de la capacidad y a un 65,6 por ciento del total de las ventas de cemento en el país. En mayo de 2001, Lafarge, Holderbank y Cemex parecían tener en la mira al mayor productor de cemento de la India, Larsen & Toubro Ltd. como su próximo blanco de adquisición.

India Cements, con sede en Chennai también negoció términos y condiciones para establecer una empresa mixta ya sea con las empresas multinacionales Blue Circle o Cemex. Presuntamente la propuesta de empresa mixta preveía una participación de un 51 por ciento para la EMN participante y el resto para India Cements.

La Asociación de Manufacturadores de Cemento ha publicado planes para duplicar la capacidad y producción actual de la industria de aquí a 2010. La industria tiene como objetivo un crecimiento de 7-8 por ciento en los próximos años para duplicar su producción a 200 millones de toneladas a más tardar en 2010 de las actuales 102 millones de toneladas. Esto es a pesar del hecho que ,confrontados con la dura competencia de China, el cemento y clínquer del país han perdido un 13 por ciento de su mercado global con 3,14 millones de toneladas durante 1999-2000 en comparación con 3,71 millones de toneladas en abril-marzo de 1998-99. La pérdida ha sido más significativa en los países vecinos de la Asociación de Cooperación Regional del Sur de Asia (SAARC), en particular Nepal y Bangladesh que decidieron privilegiar la compra de cemento.

En Filipinas, se prevé que los actores globales del cemento adquirirán más firmas locales de cemento al seguir recobrándose la economía de la región del tembladeral de la crisis asiática. En un informe de octubre, una inversora con sede en Estados Unidos dijo que se habían invertido más de \$ 2,5 billones en más de 15 empresas de cemento en Asia y que probablemente se necesitaría un desembolso adicional para modernizar las operaciones existentes. “Probablemente las adquisiciones irán acompañadas de una agresiva reestructuración de los balances, nuevos equipos de dirección, redes globales de exportación y un mejor gobierno corporativo”, dijo Salomon Smith Barney. En Filipinas, la industria local de cemento atravesó una aguda crisis económica el año pasado y las ventas

cayeron un 2% en comparación con el año anterior. El control directo e indirecto de las empresas extranjeras en el sector del cemento filipino ha alcanzado casi un 90 por ciento en un período de tiempo relativamente corto. Los actores globales que han establecido su presencia ahí son: Cemex de México, Lafarge de Francia, Holderbank de Suiza y Blue Circle Industries Plc. del Reino Unido. Diez de las principales empresas de cemento del país son total o parcialmente propiedad de estas empresas extranjeras. Estas incluyen Union Cement, Alsons Cement, Solid Cement, Apo y Continental Cement. Las compañías filipinas de cemento han estado luchando contra la entrada de cemento barato importado, advirtiendo al gobierno que permitir esta forma de dumping puede resultar en pérdidas a largo plazo.

En Indonesia, el gobierno actualmente sigue controlando más o menos un 40 por ciento de la capacidad de producción de cemento, en gran medida a través de Gresik. Pero no es probable que siga así durante mucho tiempo. El total de la capacidad interna instalada es de 47 millones de toneladas por año aunque las ventas alcanzaron solamente los 30,7 millones de toneladas, de las cuales se exporta alrededor de un 30 por ciento. El país está atrayendo a los actores globales a través de oportunidades de compras baratas. Los principales productores mundiales -Cemex de México, Heidelberger Zement AG de Alemania y Holderbank de Suiza- están ya sea aumentando su participación o adquiriendo nuevos intereses entre los fabricantes indonesios de cemento. Cemex y Holderbank están en trámites para elevar sus acciones a una mayoría en Semen Gresik y Semen Cibinong respectivamente, mientras Heidelberg está tratando de adquirir una participación en Indocement a través de un trato sobre una nueva evaluación de la deuda. Estos interlocutores internacionales pueden estar enfrentando riesgos significativos causados por el desasosiego político, pero a favor de estas inversiones está el bajo precio que están pagando por las empresas, la enorme participación en el mercado de alrededor de un 90 por ciento que obra en poder de las tres compañías indonesias y una economía en vías de recuperación. Para los productores mundiales de cemento es una oportunidad para instalarse a bajo costo. "Presumo que el hecho que las empresas de cemento estén baratas es irresistible para estos gigantes del cemento. A título ilustrativo, establecer una nueva planta generalmente cuesta \$150 por tonelada, pero la mayoría de empresas de cemento indonesias están actualmente evaluadas a mucho menos de \$110 por tonelada, super baratas," le dijo el secretario corporativo Amat Oemar Asnar a Reuters. Cemex México pagó solo \$70 por tonelada cuando compró un 20 por ciento de participación en Semen Gresik en 1998. Ahora posee el 25 por ciento y piensa aumentarlo hasta llegar a tener una mayoría.

El sector del cemento de Vietnam está creciendo extensamente. La producción ha aumentado de 7 millones de toneladas en 1995 a 12 millones de toneladas en 2000 y se prevé que llegará a 19,5 millones de toneladas en 2005 y a 26,5 millones de toneladas en 2010. La expansión de la capacidad de Vietnam ha sido sumamente rápida, superando el consumo en años recientes y existe un potencial considerable a largo plazo para las exportaciones. El ministro de Industria ha presentado al Gobierno una estrategia de desarrollo para la industria del cemento hasta 2010. De conformidad con esta estrategia se necesitan \$US 2,53 billones para desarrollar la industria a fin de satisfacer la demanda interna cuyo aumento estimado es de un 12 por ciento anual. Se invertirá alrededor de \$US 1,7 billón en grandes proyectos de cemento que estarán finalizados en los próximos cinco años, entre ellos el de Haiphong (\$US 210 millones), Hoang Mai (\$US 150 millones), Tam

Diep (\$US 230 millones), Hoang Thach (\$US 150 millones), Song Gianh (\$US 230 millones), Lang Bang Cement (\$US 300 millones) y algunos otros. La demanda de este año se estima en más de 15 millones de toneladas. Las demandas de cemento aficharon un asombroso crecimiento de 21,5 por ciento el año pasado después de bajas durante el período 1998-1999 que obligaron al país a importar 500.000 toneladas de clínquer. La capacidad de producción de las plantas locales es de 12,7 millones de toneladas.

### **¿Un mercado libre, o cárteles y dumping?**

La industria del cemento parece estar muy alejada de las ideas sobre el libre mercado de los libros de texto de economía. El dominio de las multinacionales globales ha provocado numerosas investigaciones periódicas de los cárteles de fijación de precios. El último caso ocurrió en la India, donde la Comisión de Monopolios y Prácticas de Comercio Restrictivo (MRTPC) está llevando a cabo una encuesta sobre la supuesta formación de cárteles de cinco importantes fabricantes de cemento para crear así una escasez artificial de cemento y provocar la suba de precios. A fines de 2000 un alza repentina de precios fue categorizada "artificial" y resultado de la formación de un cártel. El gobierno ha anunciado el establecimiento de una unidad de trabajo para investigar los temas relacionados con la demanda, oferta y precios prevalecientes en la industria.

Allí donde bajan los precios las acusaciones cambian a acusaciones de dumping. EE UU sigue imponiendo sanciones de dumping a las importaciones de México y Japón pero ya no a las de Venezuela después de la decisión de la Comisión de Comercio Internacional de EE UU (ITC). La ITC determinó que la industria nacional probablemente seguiría sufriendo financieramente si se levantaban los aranceles de dumping al cemento de México y de Japón. La Comisión suprimió los aranceles al cemento de Venezuela. A principios de este año, el Departamento de Comercio concluyó que los exportadores de estos tres países probablemente seguirían vendiendo el cemento a precios inferiores al costo o por debajo de los niveles nacionales. Los márgenes actuales de dumping establecidos por el Departamento de Comercio llegan hasta el 92 por ciento para las empresas mexicanas. Las sanciones por dumping para el cemento de México, Japón y Venezuela han estado en vigor durante casi 10 años. Los acuerdos de comercio internacional requieren que los gobiernos examinen la necesidad de medidas antidumping cada cinco años. Los fabricantes mexicanos de cemento están considerando una apelación contra esta decisión ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Ya en 1996, el predecesor de la OMC, el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) declaró que los derechos compensatorios estadounidenses sobre el cemento mexicano eran injustos. No obstante, en el GATT las decisiones no eran obligatorias y Estados Unidos bloqueó la resolución. Las empresas afectadas por la resolución son Cemex, la tercera manufacturadora de cemento del mundo y GCC, cuya proximidad geográfica con EE UU le permitiría a la empresa exportar a ese país a más bajo costo. En 1999, Estados Unidos consumió unos 107 millones de toneladas métricas de cemento, de las cuales 30 millones de toneladas eran importadas. México, que produce 29,4 millones de toneladas métricas por año, sólo pudo satisfacer 1,2 millón de toneladas de la demanda estadounidense.

En Taiwan los principales fabricantes de cemento están investigando la venta de cemento importado de Filipinas a fin de elevar una queja por dumping contra el producto.

Mientras tanto en Filipinas, los fabricantes locales de cemento invocaron la nueva ley nacional de salvaguardas contra las importaciones de cemento de Japón, Indonesia y Taiwan.

El 12 de abril de 2001, Letonia impuso impuestos antidumping a las importaciones de cemento ruso y bielorruso tras una investigación antidumping realizada en enero de 2001 por la Oficina estatal letona de protección del mercado interno. En 2000, las exportaciones de cemento de Rusia y Bielorrusia a Letonia aumentaron un 81 por ciento y solamente de Rusia un 92 por ciento, lo que ha resultado en una caída de un 21 por ciento de la producción de cemento de Letonia.

En enero de 2001, bajo la presión de las importaciones baratas de Bielorrusia, el principal productor de cemento de Lituania, Akmenes Cementas dejó de producir y pidió a los 700 empleados que se tomaran una licencia sin goce de sueldo de hasta dos meses. A mediados de enero, el Consejo de Competencia de Lituania impuso, por un período de seis meses, impuestos antidumping temporarios sobre las importaciones de cemento de Bielorrusia, Ucrania y Rusia.

En Hungría, la clausura de varias fábricas de cemento desembocó en una investigación de las importaciones de Ucrania a principios de 2000. Según un comité estatal de estadísticas de Ucrania, en el año 2000 la participación húngara en el total de exportaciones de cemento de Ucrania alcanzaba un 75 por ciento, es decir 390,5 mil toneladas de un valor de \$US 8,2 millones. Dichas importaciones provenían de la fábrica de cemento de Kramatorsk, en la región de Donetsk. La producción total de cemento en Ucrania cayó un 8,9 por ciento, a 5,3 millones de toneladas el año pasado.

### **Costo energético y “Combustibles alternativos” ¿Un horno de cemento es un incinerador de desechos tóxicos?**

La energía representa la mayor parte del costo de la producción del cemento y, con frecuencia, se dice que representa aproximadamente un tercio del gasto total. En consecuencia, se considera que el recorte del costo de combustibles ofrece a la industria buenas perspectivas de ahorro. Durante las tres últimas décadas, se ha tratado especialmente de hacer más eficiente el proceso de fabricación de cemento. Usando hornos de procesamiento en seco, los productores de cemento disminuyen el consumo de carbón en un 40 por ciento. No obstante, el proceso sigue requiriendo cantidades de combustible.

Recientemente las empresas cementeras han centrado su atención en los llamados “combustibles alternativos”. La mayoría de los combustibles alternativos normalmente irían a los vertederos de basura o a un incinerador. El primero de los combustibles alternativos a cobrar prominencia fue Cemfuel, un combustible líquido formulado a partir de residuos de la industria de reciclado de solventes. Diseñado por Castle Cement, junto con la Inspección de Contaminación de Su Majestad (ahora parte de la Agencia Ambiental), Cemfuel, y otros combustibles líquidos reciclados, están compuestos principalmente por metanol, etanol y acetona. Los combustibles líquidos como Cemfuel se inyectan en el horno a 2000C. El horno funciona aún principalmente a carbón, gas natural y aceite combustible con el

combustible líquido como suplemento. Castle empezó a usar Cemfuel en 1992 en su planta de Ribblesdale, abasteciendo inicialmente un 20 por ciento de la energía del horno.

Tras el éxito de los combustibles líquidos, las empresas cementeras empezaron a buscar otros combustibles “de desechos”. Castle está ahora proponiendo el uso de “Profuel”, una mezcla de jirones de papel, recortes de pañales y de alfombras y plásticos con bajo tenor de cloro. Esta combinación tiene sus críticos. La Asociación Nacional a favor de Hornos Limpios (NACK), un grupo de presión que representa a residentes que viven en las proximidades de las plantas de cemento que se oponen al uso de productos residuales en los hornos, afirma que las cementeras no están supervisando suficientemente el contenido peligroso de los gases de combustión de los hornos que usan combustibles reciclados para garantizar su seguridad.

El próximo objetivo de la industria son los neumáticos usados, cuya eliminación se ha convertido en un gran problema en el Reino Unido y en Europa. En el Reino Unido, se eliminan por año 38 millones de neumáticos que no pueden ser reciclados y más de un tercio de ellos son tirados en vertederos de basura o eliminados ilegalmente.. Los vertederos de basura, la manera tradicional y legal de eliminación, están llegando al máximo de su capacidad y, a partir de 2003, será ilegal tirar neumáticos enteros en los vertederos de basura.

El mayor productor de cemento del Reino Unido, Blue Circle dijo en diciembre de 2000 que ahorraría £6 millones al año en gastos de energía después de constituir una empresa mixta con Michelin para quemar millones de neumáticos desguazados. Las dos empresas han invertido £1 millón en una iniciativa de cinco años, Sapphire Energy Recovery, la primera relación de este tipo entre un fabricante de cemento del Reino Unido y un fabricante de neumáticos. Blue Circle dijo que pensaba utilizar hasta la mitad de los 39,5 millones de neumáticos desguazados anualmente por Michelin para el año 2003. La utilización de estos neumáticos le ahorraría a la empresa alrededor de £24 millones en cinco años después de los costos de puesta en marcha. Actualmente gasta más de £300 millones en combustibles a nivel mundial. En Filipinas y Malasia, Blue Circle está utilizando piñones y fibras de alfombras en sus hornos. Blue Circle ha quemado para empezar, 11 millones de neumáticos en sus plantas en el Reino Unido durante los últimos cinco años pero recientemente gastó £500.000 en un experimento global en su planta de Whiltshire. Piensa extender Sapphire a cinco plantas en el Reino Unido inmediatamente y posteriormente a otras cuatro.

Estos “combustibles alternativos” siguen generando considerable oposición de parte de los grupos ambientales y comunidades locales. En efecto, St. Lawrence Cement Co. recientemente se comprometió a no usar neumáticos, pañales, desechos médicos o tóxicos o los otros combustibles denominados de desechos en su fábrica de cemento que está por instalar en las afueras de la ciudad de Hudson en el Estado de Nueva York cuando se vio confrontado con la oposición de las comunidades locales. No obstante, la planta existente de la empresa al otro lado del río, en Catskill, quema neumáticos como combustible. Sin embargo, la decisión no ha puesto fin a la protesta y la atención de los manifestantes está ahora centrada en el impacto ambiental de “carbón versus gas” como fuente principal de energía. St Lawrence Cement oficialmente dice que en la fabricación de cemento la quema

de carbón es más limpia que la de gas. St. Lawrence tiene 2.500 empleados y cuatro plantas de cemento que generaron \$ 937,6 millones en ventas el año pasado. Su principal accionista es Holnam Inc., una subsidiaria del gigante suizo del cemento, Holderbank Financiere Glaris Ltd.

Mientras tanto en Suiza la Oficina Federal Suiza para Cuestiones Veterinarias (BVET) reveló recientemente tratativas para la eliminación segura de alrededor de 40.000 toneladas de harinas cárnicas por año que ya no se pueden dar a los animales a causa de la prohibición de incluir harinas cárnicas en la alimentación del ganado en Suiza y la incidencia creciente de la encefalopatía espongiforme (EEB), es decir la enfermedad de la vaca loca. Las harinas serán almacenadas con toda seguridad durante un período interino previo a su incineración en los hornos de cemento. Se informó que las plantas de cemento suizas pueden actualmente incinerar 27.500 toneladas de harinas cárnicas por año. Esta capacidad será ahora extendida. Los fabricantes de cemento austríacos también están planeando invertir en modernizar sus hornos para quemar combustibles alternativos dando prioridad a la incineración de desechos. La incineración de harinas cárnicas tras la crisis de EEB será solamente una medida provisoria.

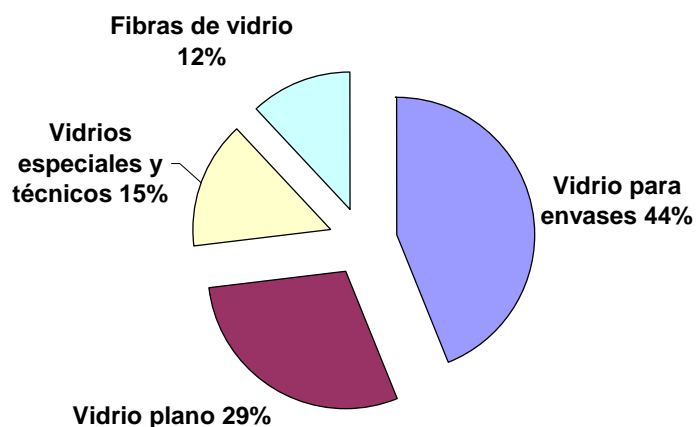
Recientemente, en el Reino Unido un juez de la Corte Suprema declaró que los ambientalistas tenían razón al etiquetar algunos combustibles alternativos del cemento como “desechos peligrosos”. En una decisión que sentará jurisprudencia, el juez Stanley Burnton declaró que un combustible alternativo derivado de desechos de solventes y aceites quemados en las fábricas de Castle Cement en Lancashire y Lincolnshire es peligroso para la salud. Este fallo ha permitido que la Agencia Ambiental implemente un programa de supervisión detallado y riguroso estipulado en la Directiva de la UE sobre incineración de desechos peligrosos sobre la quema de Cemfuel.

La cuestión clave es claramente si se puede aceptar o no que las plantas de cemento sean efectivamente incineradores de desechos tóxicos. En algunos países parece ser que los controles de emisiones no son ni uniformes ni se aplican con el mismo rigor a las dos operaciones industriales. Es claro además que la combustión en un horno de cemento se hace en condiciones diferentes a aquellas de los incineradores especiales para desechos. La Directiva de la Unión Europea sobre desechos peligrosos dice que la combustión tiene que hacerse en una atmósfera de por lo menos un 6 por ciento de oxígeno, mientras que las empresas de cemento dicen que el cemento de alta calidad sólo puede producirse en una atmósfera que contenga menos de 2 por ciento de oxígeno y preferentemente menos de un 1 por ciento. Las empresas aceptan que los niveles de oxígeno en los hornos de cemento están por debajo de aquellos estipulados para la eliminación de desechos peligrosos pero afirman que las altas temperaturas y los plazos más largos de contacto aseguran que la combustión complete su ciclo.

## Las industrias del vidrio

La industria mundial del vidrio tiene un valor bruto de producción de \$82,3 billones

### Vidrio a nivel mundial por grupo de productos



### VIDRIO PLANO

La industria mundial del vidrio plano está dominada por sólo cinco productores. Todos ellos son multinacionales en magnitud y activos en la oferta tanto de vidrio flotado como de productos fabricados con vidrio plano. Ellas son Asahi Glass, con sede en Japón; Pilkington, con sede en el Reino Unido; Saint Gobain, con sede en Francia y Guardian Industries y PPG Industries, ambas con sede en Estados Unidos. A fines de 1998, estas cinco empresas representaban cerca del 60 por ciento de la capacidad mundial de vidrio flotado y cerca del 61 por ciento del valor dólar de las ventas mundiales de vidrio plano. La capacidad mundial de producción para el vidrio flotado totalizaba casi 96.000 toneladas métricas por día a fines de 1998, con un total de 231 líneas de producción en todo el mundo. Estas cinco empresas han invertido -y siguen invirtiendo- fuertemente en nuevas capacidades en estos últimos años y ha habido una actividad considerable en el campo de adquisiciones y traspasos con el consiguiente aumento constante de sus capacidades proporcionales..

Además de los cinco primeros productores, la industria mundial del vidrio flotado incluye también una serie de productores de mediano tamaño, así como numerosas empresas con una sola planta, entre ellas Nippon Sheet Glass y Central Glass en Japón; Ford y Cardinal Glass en EE UU ; Luoyang Glass en China; Vitro en México; Taiwan Glass Industries en Taiwan; Hankuk Glass Industry y Keumkang en Corea del Sur; Turkiye Sise en Turquía y PT Muliaglass en Indonesia. Con la excepción de Nippon Sheet Glass, que está expandiendo

sus actividades a través de empresas mixtas, la mayoría de estos productores son de índole regional ya que producen primordialmente en y para su mercado interno. Nippon Sheet Glass extendió sus operaciones con nuevas líneas de vidrio flotado en Malasia y Vietnam en 1997 y tiene un interés en Hankuk Glass Industry, que es el primer productor de vidrio flotado de Corea del Sur, además de tener vínculos de propiedad cruzada con Pilkington. Puede estar emergiendo en China una nueva gran empresa, donde Luoyang Glass espera que las cuatro grandes empresas estatales de administración de activos (AMC) consolidarán su participación en el capital social de varios fabricantes para crear uno de los fabricantes más grandes del mundo de vidrio flotado a partir de 10 fabricantes nacionales de este producto que representan 23 de las 69 líneas de producción nacionales de vidrio flotado.

La tecnología de flotación ha incrementado constantemente su participación en la capacidad total de vidrio plano sin refinar desde que Pilkington lo comercializara en 1959, y en 1998 esta tecnología (incluido no sólo el método de Pilkington sino también tecnologías rivales de vidrio flotado desarrolladas por otras empresas, tales como PPG Industries) representaba más del 90 por ciento de todo el vidrio plano sin refinar producido en el mundo. La penetración se aproxima al 100 por ciento para las regiones desarrolladas tales como América del Norte y Europa Occidental. En comparación con EE UU y Europa Occidental, Japón aún produce cantidades significativas de vidrio de ventanas que constituyen más o menos el diez por ciento del total de la producción de vidrio plano. Entre los principales países productores de vidrio, solamente China manufactura una proporción significativa de sus necesidades de vidrio plano sin pulir con métodos que no son de flotación. En 1998, por ejemplo, el vidrio flotado representaba sólo cerca del 42 por ciento del total de la producción china de vidrio plano sin refinar. No obstante, en China todas las grandes plantas de vidrio plano construidas desde fines de los 80 se han basado en la tecnología de flotación y el gobierno chino está abocado a convertir las plantas pequeñas e ineficientes de vidrio de ventanas a la tecnología de flotación.

En consecuencia, la producción de vidrio flotado en China está aumentando a índices anuales de dos dígitos mientras se prevé que descienda la producción de otros tipos de vidrio plano.

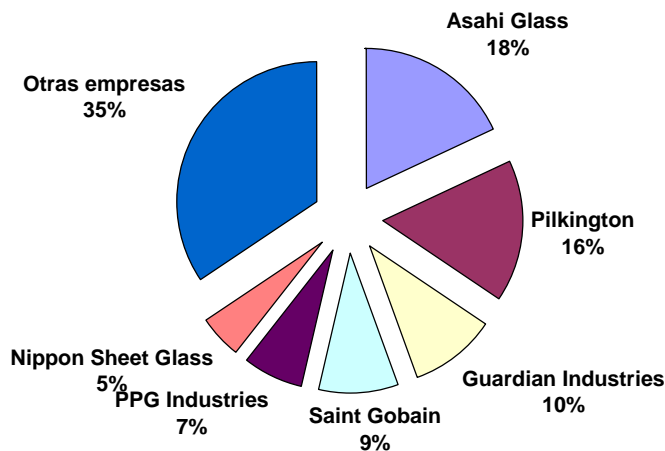
Las exportaciones de China a EE UU están ya causando inquietud. La Comisión de Comercio Internacional de EE UU (ITC) está llevando a cabo una investigación de antidumping de las importaciones de repuestos de vidrio para parabrisas de automóviles de China. Resultado de esa decisión de la ITC, el Departamento de Comercio de EE UU continuará su investigación sobre si las firmas chinas son realmente culpables de dumping o de venta de sus productos a precios inferiores al costo o inferiores a los niveles nacionales. La investigación es resultado de quejas de tres empresas con sede en EE UU; PPG Industries Inc., Apogee Enterprises Inc y Safelite Glass Corp. Las empresas estadounidenses afirman que los precios de los vidrios para parabrisas de los fabricantes chinos son entre un 9 y un 57 por ciento más bajos en Estados Unidos que en China. En 1998, Estados Unidos importó 649.880 metros cuadrados de parabrisas de vidrio de repuesto a \$26,84 por metro cuadrado, según el departamento de Comercio. En

2000, el precio cayó a \$ 18,50 y las importaciones llegaron a 2,4 millones de metros cuadrados, un aumento de más del triple.

El alto grado de concentración percibido en el manufacturado de vidrio flotado se ve fortalecido por un considerable desembolso de capital requerido para construir los nuevos tanques de flotación cuyos costos son altos debido a los largos plazos, los requisitos de licitación y tecnologías y economías de escala que favorecen los grandes hornos (entre 500 y 600 toneladas métricas por día). Los costos iniciales de construcción de una línea de producción de vidrio flotado de 500 toneladas métricas por día oscilan entre \$100 y \$ 125 millones. Además de fabricar un producto superior, el proceso de vidrio flotado reduce también el consumo de combustible y los costos laborales cuando se los compara con otros métodos de producción de vidrio plano.

Es probable que la industria de productos de vidrio flotado se fortalecerá más aún con la emergencia de grandes empresas en posiciones consolidadas a través de la actividad en el campo de fusiones, y adquisiciones y crecimiento interno. Las empresas pequeñas y medianas continuaran declinando en importancia relativa aunque situaciones especiales del mercado continuarán presentando algunas oportunidades para las firmas más pequeñas.

### Ventas de vidrio plano por empresa en 1998



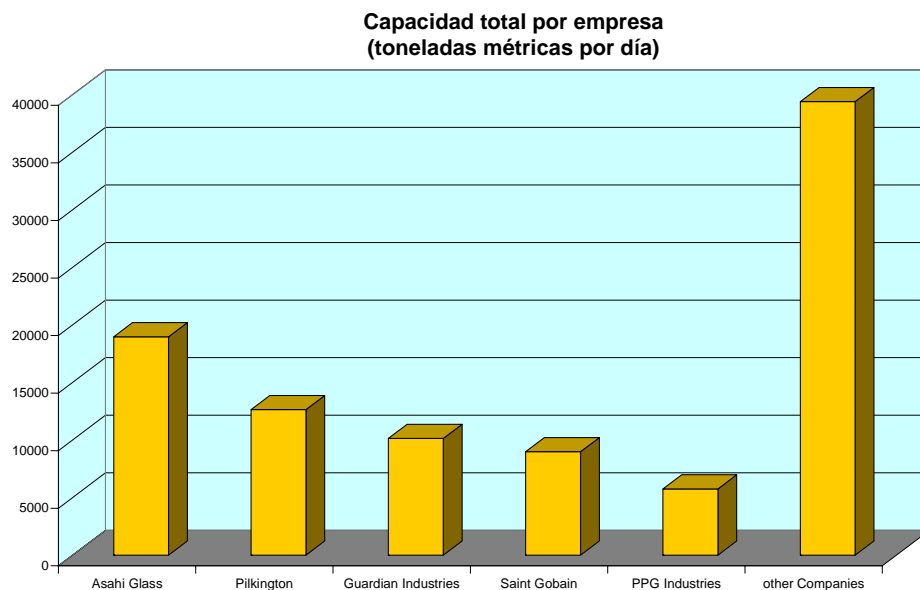
## MUNDO- Ventas de vidrio plano por empresa, 1998 (millones de dólares)

Empresa	Sede	Total de ventas	% de vidrio	Ventas mundiales de vidrio	% de vidrio plano	Ventas mundiales de vidrio plano
Total	--	--	--	--	--	26000
Asahi Glass	Japón	10202	59.0	6023	78.9	4750
Pilkington	Reino Unido	4424	100.0	4424	93.3	4132
Guardian Industries	EE UU	3500	85.7	3000	90.0	2700
Saint-Gobain*	Francia	18345	32.9	6031	39.0	2352
PPG Industries*	EE UU	7379	36.2	2673	71.1	1900
Nippon Sheet Glass	Japón	2045	90.0	1840	73.7	1356
Ford Motor	EE UU	144416	5.9	850	100.0	850
Vitro SA*	México	2574	71.1	1830	45.1	826
Apogee Enterprises	EE UU	913	76.7	700	100.0	700
Turkiye Sise ve Cam Fabrikalari*	Turquía	1200	100.0	1200	58.3	700
Donnelly	EE UU	763	87.2	665	100.0	665
Carl-Zeiss-Stiftung (Schott Groupo)*	Alemania	3097	58.1	1800	27.8	500
Central Glass*	Japón	1248	60.9	760	65.8	500
Taiwan Glass Industries*	Taiwan	363	100.0	363	74.4	270
Cardinal IG	EE UU	250	100.0	250	100.0	250
CRH plc*	Irlanda	4877	4.1	200	100.0	200
Heywood Williams*	Reino Unido	1037	19.3	200	100.0	200
Otras empresas	--	--	--	--	--	3149

\* Ventas en 1997

## MUNDO - CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE VIDRIO FLOTADO POR EMPRESA, FIN DE AÑO 1998 (Toneladas métricas por día)

Empresa	Sede	Número de líneas	Total Capacidad
Mundo	--	231	95900
Asahi Glass	Japón	39	18980
Pilkington	Reino Unido	23	12645
Guardian Industries	EE UU	23	10140
Saint-Gobain	Francia	17	8985
PPG Industries	EE UU	11	5750
Otras empresas	--	118	39400



### **Una perspectiva general de los mercados regionales de vidrio plano**

La demanda de vidrio plano a nivel mundial era de 31,4 billones de pies cuadrados en 1998. La demanda de vidrio plano en cualquier país o región está ligada a ciertos indicadores importantes. La inversión fija y el gasto en la construcción son de importancia capital, al igual que el tamaño y la sofisticación tecnológica de la producción de automóviles y de la industria del ensamblado a nivel nacional.

Aunque la demanda de vidrio plano se concentra geográficamente en América del Norte, Europa Occidental y en los países desarrollados de la región de Asia y Pacífico (Japón y Australia), el crecimiento más rápido continuará en los países en desarrollo de América Latina (por ejemplo Argentina, Brasil y Colombia) y en Asia (China, India y Tailandia, entre otros). También Europa Oriental representa un gran mercado geográfico potencial relativamente inexplorado para el vidrio plano, con previsiones favorables de ganancias en la República Checa, Hungría y Polonia.

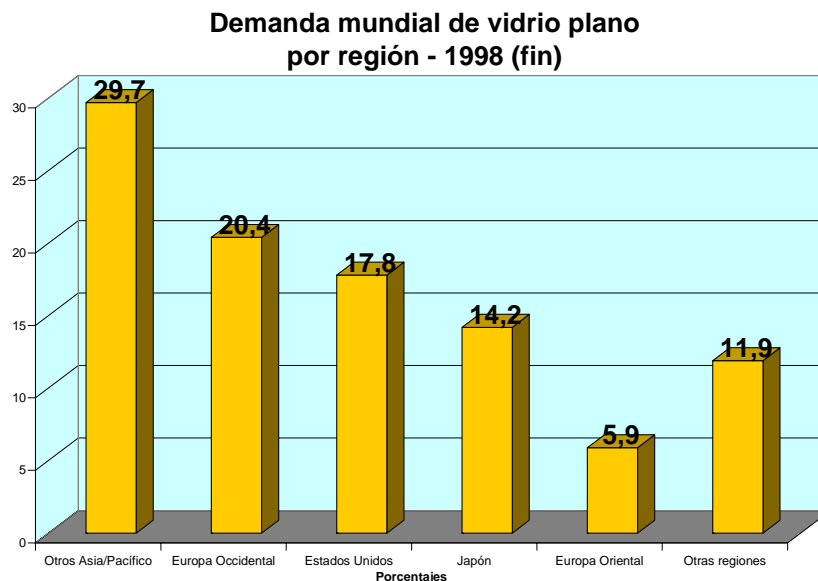
Asia sigue siendo el mercado geográfico para vidrio plano más grande a nivel mundial, pero las ganancias anuales en esta región han aminorado significativamente el ritmo establecido en la década anterior después de la crisis financiera que asoló la Cuenca del Pacífico en la segunda mitad de 1997. No obstante, aún se prevé que el crecimiento futuro en Asia esté por encima de la media global, un desempeño atribuible sobre todo a la permanente expansión en el gran mercado chino.

El mercado de vidrio plano en América del Norte está dominado por EE UU. No obstante, las ganancias más rápidas en América del Norte están teniendo lugar en la economía en desarrollo de México. Los aumentos en la demanda de vidrio plano en México están motorizados por una significativa actividad en la construcción de viviendas, una fuerte inversión en establecimientos comerciales e industriales y por el aumento de la fabricación

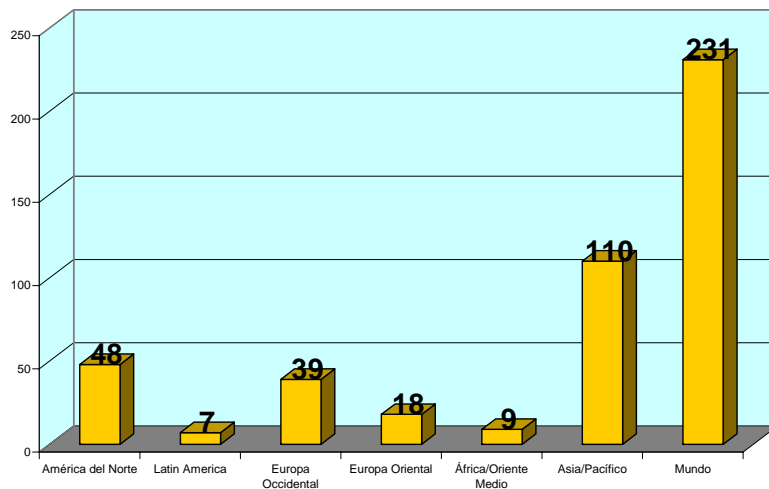
de automóviles. Una nueva planta construida por Saint Gobain en México aumentará el abastecimiento interno de vidrio flotado de alta calidad.

El mercado de vidrio plano en Europa Occidental atravesó una prolongada recesión durante la mayor parte de la primera mitad de los años 90. Esta débil situación económica deprimió el gasto de los consumidores, la producción automotriz y la industria de la construcción. El crecimiento futuro en la demanda de vidrio plano se mantendrá por debajo de la media global, lo que refleja un lento crecimiento tanto en la industria automotriz como en los niveles de inversión fija.

La restante proporción de demanda de vidrio plano se extiende por toda Europa Oriental, América Latina y Oriente Medio. El mercado de vidrio plano en Europa Oriental sufrió una fuerte contracción en la primera mitad de los años 90, cuando el mercado se vio entorpecido por bajos niveles de ingresos, inestabilidad monetaria, seria escasez de capital de inversión y competencia de parte del flujo repentino de mercadería tecnológicamente superior de Occidente. El mercado de vidrio plano está recuperándose en ciertos países gracias a que multinacionales occidentales y japonesas construyen o renuevan las plantas de vidrio plano. Las perspectivas a largo plazo de América Latina para el vidrio plano siguen siendo favorables.



### Capacidad de producción de vidrio flotado- 1998 (fin) Número de líneas de producción



### EL MERCADO DE CRISTALERÍA DE EE UU

La industria de cristalería al consumidor en Estados Unidos consiste en artículos de cristalería de mesa y de cocina y otros productos ornamentales, decorativos y nuevos que representan cerca de un 36 por ciento del total del mercado de cristalería. Esta es una industria madura dominada por varias grandes empresas que producen una amplia gama de productos básicos de vidrio pero incluye también una buena cantidad de empresas pequeñas y medianas que se especializan en ciertas líneas de producción. Hay entre 50 y 75 empresas ubicadas a lo largo y ancho de EE UU, cuatro de las cuales dominan la industria. Libbey Inc, es el mayor productor de vajilla de vidrio en América del Norte, con plantas en California, Louisiana, Ohio y Ontario, Canadá. Libbey es una empresa mixta con Vitrocrisa, la mayor empresa de cristalería de mesa de México y exporta a más de 100 países.

Durante los años 80, la industria de cristalería de EE UU atravesó una considerable reestructuración. La industria tiene plantas principalmente en Pennsylvania, West Virginia, Ohio e Indiana. La industria abastece los dos tercios del mercado interno y produce sobre todo cristalería industrialmente. La cristalería hecha a mano, generalmente más costosa para producir debido a los mayores costos laborales, supuestamente representa menos del 15 por ciento de la producción de cristalería al consumidor en EE UU. Del total del mercado de servicio de mesa estadounidense, el vidrio y el cristal representan cerca del 41 por ciento. Los artículos de vidrio y de cristal se venden principalmente a través del comercio a gran escala (32 por ciento) y en almacenes (27 por ciento).

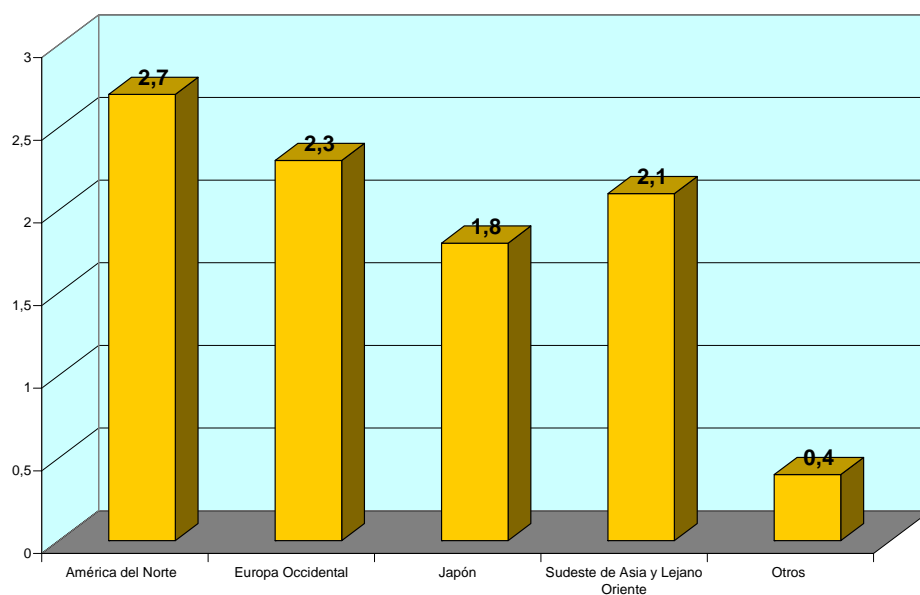
La industria sigue enfrentada con una significativa competencia de parte de productores extranjeros, más de un 50 por ciento de las importaciones provienen de Europa Occidental.

## Vidrios especiales y técnicos

La producción de vidrio para artículos de lujo y técnicos en las principales regiones, excluyendo Europa Oriental y China, alcanzó un total de \$9,3 billones en 1999. El desglose es el siguiente:

América del Norte	\$2,7 billones
Europa Occidental	\$ 2,3 billones
Japón	\$1,8 billón
Sudeste de Asia y Lejano Oriente	2,1 billones
Otros	0.4 billón

Vidrio especiales y técnicos - 2000 (\$ billones)



## Las industrias de la cerámica y la alfarería

### EL PERFIL DE LA INDUSTRIA EUROPEA

La industria de la cerámica europea (UE) registra una totalidad de ventas de alrededor de 25,6 billones de euros y emplea cerca de 240.000 personas. Se estima que la industria europea suministra un tercio de la totalidad de la producción mundial y ha mantenido una balanza comercial positiva con terceros países. Si bien el mercado único de la UE ha estimulado una mayor concentración en la industria, queda todavía una serie de empresas pequeñas y medianas.

**Baldosas de pavimento y revestimiento:** Este sector de la industria de la cerámica sigue siendo altamente competitivo a nivel internacional, con fuertes concentraciones de producción en las regiones del Sassuolo (Italia) y Castellón (España) e importantes actividades en Alemania, Portugal y Francia. Los países del sur de Europa son, junto con Alemania, los mercados más importantes para las baldosas de pavimento y revestimiento. Cerca de un tercio de la producción de la UE se exporta a terceros países, las importaciones han permanecido a un nivel mucho más bajo.

**Tejas & ladrillos:** Los productores de tejas y ladrillos de arcilla están estrechamente vinculados a la industria de la construcción. En Europa del Sur, en particular, prevalecen los productores pequeños y medianos, mientras que el noroeste europeo está atravesando un importante proceso de racionalización. La industria hace un uso intensivo de energía con una proporción de energía que representa hasta un 30 por ciento de los costos. Los principales países productores de ladrillos son Italia, Alemania y España; Francia cuenta con una muy fuerte industria de tejas.

**Refractarios:** Los productos refractarios constituyen un elemento vital para cualquier proceso de producción a altas temperaturas tales como la producción de acero, de cemento, vidrio y cerámica y los procesos petroquímicos. La industria es la más importante a nivel mundial con un superávit de comercio exterior de alrededor de ECU 600 millones. Alrededor de un 60 por ciento de la producción se vende a la industria del acero y la mayor capacidad de producción se encuentra sobre todo en Alemania, el Reino Unido, Italia y Francia.

**Artículos sanitarios de cerámica:** Este sector ha estado muy activo en la creación de grupos industriales con una dimensión europea. La industria sigue de cerca los sucesos en el mercado de la construcción, y más especialmente de la renovación, y tiene que afrontar la competencia de países con mano de obra barata en Europa Oriental y Asia.

**Cerámica técnica:** La cerámica técnica se aplica a una amplia variedad de industrias y cubre tanto productos establecidos, como los aislantes, así como nuevas aplicaciones. Esta industria provee los elementos vitales para las industrias aerospacial y automotriz, de la electrónica, productos biomédicos y de protección ambiental. La industria europea se ve confrontada con una ardua competencia de Japón y EE UU y representa alrededor de un 10 por ciento de participación en un mercado europeo de rápida expansión. Los principales productores se encuentran en Alemania, el Reino Unido y Francia.

**Tuberías de arcilla:** Dado que las tuberías de arcilla se usan principalmente en los alcantarillados, la demanda se concentra fundamentalmente a nivel del gobierno local. Los principales países productores son Alemania y el Reino Unido; la producción se concentra primordialmente en unos cuantos grupos de producción internacional.

**Cristalería de mesa y ornamental:** La estrecha identidad entre el consumidor final y la necesidad de competir en el campo del diseño marca esta industria que se caracteriza por una gran intensidad de mano de obra. Mientras que la cristalería ornamental se produce en toda Europa, existen importantes concentraciones regionales de productores de cristalería en el norte de Bavaria, Alemania, Staffordshire, Inglaterra y Limousin en Francia. Las exigencias especiales de los sectores de hotelería y restaurantes han dado origen al sector de la “cristalería de hotel” que tiende a estabilizar la demanda de productos del sector. El Reino Unido, Alemania e Italia son los principales países de producción y consumo. Las ventas a terceros países exceden en valor las importaciones europeas; las importaciones en toneladas exceden sin embargo el nivel de las exportaciones. La principal razón de esto son las importaciones a precios sumamente bajos de China.

### **Tendencias globales en el mercado de vajilla de mesa**

En el mercado de vajilla de mesa suelen distinguirse tres categorías: servicio de mesa, cristalería y cubertería. Los servicios de mesa de porcelana y de cerámica representan cerca de un 74 por ciento de todas las ventas de servicios de mesa en Estados Unidos, por su parte el vidrio y el vidrio ceramizado representan cerca de un 23 por ciento del total. Al igual que lo sucedido en otras industrias, la industria de la vajilla ha experimentado grandes consolidaciones y adquisiciones en años recientes. Royal Copenhagen se fusionó con Orrefors/Kosta Boda para formar Royal Scandinavia. Después de ganar el control de más del 80 por ciento de Rosenthal AG de Alemania, Waterford Wedgwood Plc se ha convertido en la empresa más grande del mundo en servicios de mesa. En la actualidad, cinco empresas dominan el 92 por ciento del mercado de servicios de mesa en EE UU: Lenox, Noritake, Wedgwood, Royal Doulton y Mikasa. Asimismo, las empresas mixtas se están haciendo más comunes. Libbey Inc. se convirtió en una empresa mixta con Vitrocrisa, la principal empresa de cristalería de mesa de México. Las empresas de vajilla de mesa de Europa han seguido a menudo esta tendencia, entre ellas Royal Doulton y Wedgwood, a fin de hacer frente a la competencia, en particular de Asia.

El mercado de vajilla de mesa en Europa Oriental ha experimentado grandes cambios en años recientes, especialmente desde que empezó la privatización a principios de los años 90. Muchas fábricas se cerraron y en algunas empresas la mano de obra se recortó en más de un 50 por ciento. No obstante, las empresas de cristalería y porcelana han modernizado sus plantas en estos últimos años, lo que ha mejorado las ventas y las ganancias. Las exportaciones se han convertido en una parte importante del mercado general; por ejemplo, el cliente más importante de la vajilla de mesa de Polonia es EE UU, seguido por el Reino Unido. A causa de tal demanda algunas empresas han ampliado sus capacidades de producción. Las ventas de exportación de algunas empresas han aumentado debido a la ayuda de empresas de administración de las exportaciones.

Tanto Europa como Estados Unidos continuarán enfrentando los desafíos de una creciente competencia de los países de bajos costos laborales y del ritmo creciente de cambio en los gustos de los consumidores. En años recientes, la industria global de la vajilla de mesa se ha visto confrontada con cambios en los hábitos de compra de productos de consumo, estilos de vida y actitudes hacia el hogar. Los consumidores han adoptado un estilo de vida más informal en todo el mundo. Dado que muchos consumidores ahora consideran que la vajilla es un producto reemplazable, los fabricantes y vendedores están diseñando agresivamente nuevos modelos a fin de seguir esta tendencia.

### **Reino Unido - Se culpa a las importaciones chinas por los cierres**

El año nuevo 2001 empezó en Staffordshire, el centro histórico de producción de alfarería, con el colapso de Staffordshire Tableware. Éste fue el último golpe a una industria sacudida por despidos y reestructuraciones. Entre enero de 1998 y junio de 1999 casi 3.000 trabajadores perdieron sus empleos en 18 empresas en Stoke-on-Trent. La afiliada de la ICEM, CATU, el sindicato de la industria de la cerámica y afines perdió un 17 por ciento de su membresía a través de los despidos obligatorios en los últimos dos años y, en gran medida, esto se debe a la importación de cerámica barata, especialmente de China y de países de bajos salarios en Asia. También se considera responsable a la alta tasa de cambio de la libra británica frente a otras monedas, en particular al Euro. No obstante, la causa de preocupación inmediata y especial es un flujo de importaciones baratas de China que dicen haber sido fabricadas en Gran Bretaña. Se han encontrado cacerolas cocidas en China pero con los toques decorativos finales puestos en el Reino Unido a la venta en la región con un sello que dice "Fabricada en Gran Bretaña". Al estar China a punto de entrar en la Organización Mundial del Comercio, se espera un relajamiento de los cupos actuales de importación a este país, lo que traerá más miseria a la industria de la alfarería.

La ICEM y la EMCEF están en contacto con CATU a causa de este problema y han participado en reuniones en la Comisión Europea a los efectos de discutir la situación. Nosotros participamos en reuniones el 23 de enero de 2001 con el Comisario Lamy, el Comisario Europeo de Comercio y apoyamos el llamamiento del sindicato a que se mantengan los cupos de importación de China y que se procure un estampillado de identificación. La delegación estuvo encabezada por el parlamentario europeo laborista, Michael Cashman. Junto con el sindicato, Cashman está procurando una nueva regulación que obligue que la mercadería se identifique con un estampillado que establezca su país de origen e identifique donde se fabricó, más que donde fue decorada.

### **Si no se les puede ganar - ¿mejor unirse a ellos?**

Cuando James Sadler and Sons, una de las empresas familiares de alfarería más antiguas, fue forzada a ir a quiebra con la eliminación de 140 empleos, el presidente, de la quinta generación de la familia fundadora, Peter Sadler culpó a los mismos productos extranjeros que habían terminado con otros fabricantes locales. Su respuesta fue asegurar el arrendamiento de nuevos locales en los cuales va a importar teteras indonesias baratas tan rápido como pueda transportarlas. El cambio de un salario semanal de £250 para una mano de obra calificada de Staffordshire al equivalente a £10-15 para los trabajadores tailandeses y malayos o £5 a la semana para los trabajadores indonesios no le ha dado popularidad a nivel local. No obstante, Sadler, cuya oficina estaría adornada con un mapa de Indonesia,

no prevé futuros problemas laborales. Su respuesta a un periodista habría sido “Seremos sólo cuatro, yo, mi hijo, una secretaria y un jefe de almacén”.

La pérdida de empleo en las industrias nacionales frente a las importaciones de China no se ha restringido a Europa. La industria de la cerámica de Bangladesh también se ve confrontada con una dura competencia de productos importados o contrabandeados más baratos, principalmente de China, según la Asociación de Manufacturadores de Cerámicas de Bangladesh. “Nos vemos confrontados con una competencia desigual principalmente de objetos de cerámica de China que se venden en los mercados locales a un precio de dumping,” dijo Rashed Mowdud Khan, secretario de BCWMA en una conferencia de prensa en agosto de 1999. Además indicó que los mercados de Bangladesh estaban inundados con cristalería de baja calidad y barata de Indonesia y Malasia. Bangladesh abrió sus mercados de cerámica internos a las importaciones tras un acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Las industrias de cerámica de Bangladesh exportaron vajilla de mesa y de cocina de un valor de 2,5 billones de takas (\$50 millones) en el año fiscal finalizado en junio de 1999 y su volumen de ventas locales durante ese periodo alcanzó también la misma cantidad. Pero la competencia fue creciendo a causa de un incesante flujo de artículos chinos más baratos y de baja calidad, a través de la subfacturación y el contrabando. Después de conversaciones con los manufacturadores de cerámica, el gobierno impuso un impuesto a la importación de 30 por ciento a todos los productos terminados de cerámica en el nuevo presupuesto de Bangladesh para el año fiscal finalizado en junio 2000. El sector de la cerámica emplea casi 20.000 personas.

La industria de la cerámica japonesa está llevando a cabo una investigación a fin de pedir que el gobierno restrinja las importaciones de vajilla de mesa a bajo precio de China. La Federación de Asociaciones Cooperativas de Manufacturadores de Alfarería de Japón, con sede en Nagoya, y otras dos agrupaciones industriales iniciaron en febrero pasado una encuesta conjunta del mercado a fin de examinar la integración de los productos entre los operadores del mercado de vajilla en Japón, así como el volumen de importación y la situación de los fabricantes nacionales. Después de verificar los resultados de la encuesta, la industria decidirá a fines de este año si solicitar al gobierno las llamadas reducciones de “salvavarda” de las importaciones dirigidas a proteger la industria nacional, indicaron las fuentes. Las importaciones de vajilla de China subieron estrepitosamente a unas 43.800 toneladas en 2000 de alrededor de 18.700 toneladas en 1998. En valor aumentaron a unos 6,5 billones de yen de alrededor de 4 billones de yen.

### **Cerámica china**

No hay nada nuevo en las importaciones de alfarería de China. La alfarería en China apareció hace 8.000 años y hace 2.000 años los chinos desarrollaron técnicas para colorear la tierra y barnizarla, produciendo una cerámica muy refinada. La alfarería y la cerámica han florecido en las ciudades de Shiwan, en la provincia de Guangdong, Yixing en la provincia de Jiangsu y Wenzhou, en la provincia de Zhejiang. La alfarería más famosa se hacía en Jingdezhen en la provincia de Jiangxi al este de China.

Actualmente varias ciudades compiten por el título de “Ciudad de la cerámica” de China, Una de ellas es Jingdezhen, que tiene una historia de producción de porcelana de más de 1.700 años. La ciudad se ha convertido en uno de los mayores productores y exportadores de artículos de porcelana para uso cotidiano de China. A pesar de esto, el sector de fabricación de porcelana de Jingdezhen ahora representa solamente un 7 por ciento del valor de la producción de la industria local, una caída desde aquel 70 por ciento en los años 70. Antes de los 80, Jingdezhen contaba con 139 empresas de fabricación de porcelana. Pero la ciudad se ha visto afectada por la aparición de un grupo con bases de producción de cerámica a nivel nacional en Tangshan y Handan en la provincia norteña de Hebei, y en Zibo y Yixing en las provincias del este de Shandong y Jiangsu. En consecuencia, 32 de las empresas estatales de fabricación de porcelana que quedaban, cerraron una parte o toda su producción en 1996 causando un total de pérdidas económicas de 400 millones de yuan. Consecuentemente cerca de 30.000 trabajadores en las industrias relacionadas con la porcelana perdieron sus empleos.

La ciudad de Liling en la provincia de Hunan, también ha reclamado el título de “Ciudad de la porcelana”. Aquí los fabricantes de porcelana de la ciudad han reemplazado su porcelana tradicional realizada en hornos redondos a altas temperaturas con una porcelana de baja temperatura realizada en líneas de producción. La ciudad invirtió RMBY 200 millones en la instalación de 207 líneas de producción de este tipo. Hasta un 98 por ciento de sus productos se exporta con un valor anual de producción que excede los RMBY 300 millones. Esta porcelana a baja temperatura también es llamada shiqi y es popular en el mercado internacional sólo gracias a su bajo costo. Con este tipo de productos las empresas chinas tienen que entrar en guerras de precios a fin de tener éxito en el mercado internacional. Una agencia de prensa del gobierno informó que una taza shiqi de 10 yuan se vende a sólo treintidós centavos (\$US 0,32) en el mercado internacional, lo que representa apenas el 25 por ciento del precio en el mercado interno y hace que la industria sea acusada de “dumping”. El mismo informe estimaba la producción anual en China de alrededor de 10 billones con 3,4 billones de piezas exportadas. Aparentemente la mayoría de estos artículos exportados son de baja calidad.

No obstante, es la industria de la cerámica para la construcción, incluidos los artículos sanitarios y de cocina, que después de consolidarse durante más de un decenio, se ha convertido en el sector pilar de la industria de cerámica en lugares tales como Fushan en Guangdong, Quanzhou en Fujian y Zibo en Shandong. Con esta producción China se ha convertido de nuevo en el principal fabricante de cerámica, produciendo anualmente 1.584 billones de metros cuadrados de cerámica arquitectural y 55 millones de piezas de artículos sanitarios de cerámica. Las ciudades de Foshan, Tangshan y Boshan se han convertido en las principales bases de producción de cerámica del país. Una amplia cooperación de intercambios sino-soviéticos ha impulsado la modernización de la tecnología y la diversificación de los productos de cerámica. Más de 440 empresas de cerámica han introducido líneas completas de producción del extranjero, incluidas más de 2.000 prensas de cerámica automáticas traídas de Italia, Alemania, Japón y otros países según la agencia de noticias Xinhua. El destino de las exportaciones incluye Singapur, Filipinas, Vietnam, Japón, Australia, Oriente Medio, Sudáfrica y Europa Oriental. El país está planeando exportar un 10 por ciento de la producción de artículos sanitarios de cerámica que fabrica

anualmente durante los próximos dos o tres años. Varias grandes empresas de artículos sanitarios de cerámica y empresas financiadas desde el extranjero han empezado a operar en China durante la pasada década. Las exportaciones de artículos sanitarios de cerámica del país creció en un índice promedio anual de 131,78 por ciento en 1995-97. Los ingresos de las exportaciones aumentaron en un promedio anual de 71,48 por ciento. China exportó 2,04 millones de artículos de cerámica sanitaria evaluados en \$US 24,17 millones el año pasado, un alza respectivamente de 18,3 por ciento y 81,9 por ciento si se lo compara con 1997. El país se ha convertido en un exportador neto de artículos sanitarios de cerámica desde 1998. La mayoría de los artículos sanitarios de cerámica se vendía a Estados Unidos, Japón, Hong Kong, Taiwan e Inglaterra.

China cuenta con alrededor de 400 empresas de artículos sanitarios de cerámica, incluidas marcas famosas como Toto, American Standard y Huida. No obstante, China aún no tiene grandes empresas. Más del 90 por ciento de las empresas son pequeñas. La industria de artículos sanitarios de cerámica de China se ve presuntamente confrontada con dificultades estructurales de distribución. Cerca del 70 por ciento de artículos sanitarios de cerámica era de baja calidad, mientras que un 20 por ciento de mediana calidad. La producción de artículos sanitarios de cerámica de alta calidad representaba solamente el 10 por ciento del total. Un exceso de producción en este sector de artículos de cerámica de mediana y baja calidad contribuyó a una guerra de precios que ha reducido los márgenes de ganancia. China tratará de incrementar la producción de cerámica sanitaria de alta y mediana calidad a un 20 y 50 por ciento del total en los próximos años.

Las provincias con una producción anual de cerámica para la construcción que excede los 100 millones de metros cuadrados son Guandong, Fujian, Shandong y Zhenjiang, con una producción combinada del 76 por ciento del total nacional.

### **Amianto**

La tendencia mundial a restringir y crecientemente a prohibir la manufactura y uso del amianto continúa. Francia prohibió la manufactura del amianto en 1997, Suecia en 1982 y Bélgica en 1998. La Unión Europea votó a favor de una prohibición en mayo de 1999 y hasta el momento, 12 de 15 países ya han decretado una prohibición. Los tres países que no lo han hecho hasta el momento son Grecia, Portugal y España, que tienen previsto hacerlo antes de 2004.

No obstante, dado que la manufactura del amianto está prohibida en los países mencionados arriba, las empresas multinacionales del amianto han abierto grandes y rentables mercados en Brasil, India, Tailandia, Nigeria, Angola, Uruguay y Argentina. En el centro de la permanente polémica en torno a la producción del amianto está Canadá que continúa exportando amianto principalmente a países en desarrollo como India, que han registrado un crecimiento en el uso del amianto que coincide con la abrupta caída en el mercado del amianto en los países desarrollados. En India hay escasa conciencia del tema, no hay normas de seguridad prescritas para los trabajadores y el gobierno no ha realizado ningún esfuerzo por restringir su uso. La industria del amianto en la India se extiende a 15 estados. Todos los años, se extraen alrededor de 20.000 toneladas de amianto en los estados de Andhra Pradesh, Rajasthan y Bihar. India importa amianto en bruto de un valor

de alrededor de Rs 40-50 crores anualmente. La producción anual de la industria se estima en alrededor de Rs 800 crores y genera empleo directo e indirecto para más de 100.000 trabajadores. Setenta por ciento del amianto es importado, especialmente de Canadá.

Canadá puede estar limpiando el amianto de sus propios edificios pero cínicamente continúa exportándolo a los países en desarrollo y, de hecho, tiene la dudosa distinción de ser el mayor exportador del mundo de amianto crisólito (amianto blanco). Noventa y seis por ciento de su producción se exporta a los países en desarrollo. Recientemente Canadá elevó una queja contra Francia en la Organización Mundial del Comercio (OMC) a causa de la prohibición francesa de importar amianto blanco. El panel de solución de conflictos se pronunció a favor de Francia.

La promoción del amianto de parte de Canadá continúa a pesar de que sólo 1.600 mineros están trabajando y que la producción se ha reducido de 1,5 millón de toneladas métricas en 1975 a 370.000 toneladas métricas en 1999. En Canadá la minería está altamente mecanizada. El material luego se envía a la India para sus toques finales. Los productos terminados son empaquetados y enviados al extranjero con etiquetas que dicen que es un producto peligroso. Pero cuando se envía la materia prima a la India no se toma ninguna precaución. ¿No hay alguna solución para este problema? La responsabilidad está ahora en manos del gobierno indio que debe tomar medidas para proteger al público ante los efectos perjudiciales para la salud asociados con su uso.

### **Empleo, salarios y datos sindicales - Análisis del cuestionario de la ICEM**

*Este año se envió un cuestionario similar a la Conferencia Mundial y a las Conferencias regionales que se han celebrado. Las respuestas han permitido trazar significativas comparaciones sobre las condiciones y términos básicos de empleo y han identificado tendencias en las cifras de empleo. Si se logra un nivel adecuado de respuestas se podrá establecer una base de datos simple que, actualizada regularmente, podría constituirse en un recurso sumamente útil. Aquí se incluye un análisis de los resultados del cuestionario que se recibieron a tiempo además de un apéndice detallado de cuadros y gráficos. Éste último está sólo en inglés. Instamos a los delegados que aún no lo hayan hecho que tengan a bien responder el cuestionario.*

*“El cambio es la ley de la industria, de la economía y del progreso,” “En Lafarge hemos pasado épocas en las que hemos recortado empleos a causa de la caída en el mercado.” La “política no era reubicarlos ya que afortunadamente los materiales de construcción se producen ahí donde se consumen”.*

**Bertrand Collomb, Presidente de Lafarge. Le Figaro, abril de 2001**

*“El recorte de gastos no termina nunca,”*

**Paolo Scaroni, Ejecutivo en jefe de Pilkington, 9 de mayo de 2001**

En ninguna parte está mejor indicado el propósito y dirección de la globalización de las industrias de materiales que en los datos salariales recogidos en las respuestas de los sindicatos al cuestionario de la ICEM. Hemos convertido esos datos en monedas nacionales a una moneda de base común, -el EURO- con propósitos de comparación. No obstante, es

necesario ser prudentes a la hora de interpretar estos datos agregados ya que las tasas de cambio internacionales tenderán a fortalecer los valores monetarios de las regiones industrializadas (especialmente aquéllas de EE UU y Suiza que usan monedas fuertes) mientras que los precios locales comprarán canastas de mercadería de enorme variación por el mismo EURO. También es menester señalar que existen muchos otros factores que influyen las decisiones de las empresas a la hora de ubicar su producción en un país específico aparte de simples comparaciones salariales, a saber, acceso al mercado, riesgo político percibido, tasas y concesiones impositivas y estabilidad operativa, costos de transporte y de infraestructura, calificaciones disponibles y costos sociales obligatorios, para sólo nombrar algunos cuantos.

De cualquier manera, las diferencias salariales entre los países en nuestra encuesta surgen claramente como un factor significativo en la producción multinacional. Oscilan entre un nivel tan bajo como 29-32 Euros al mes en Nepal, India y Bangladesh hasta uno que excede los 4.000 Euros al mes en EE UU. La oscilación salarial media (un nivel de comparación más seguro, dada las ligeramente distintas categorías de empleo cubiertas por los sindicatos) va de 35 Euros al mes (Nepal) a 3.277 Euros en Estados Unidos para las categorías de trabajadores manuales.

### ***Bandas salariales***

Sin embargo, se diferencian claramente cuatro agrupaciones distintas dentro de esta amplia escala salarial media. En el extremo inferior del espectro (hasta 103 Euros al mes) están las economías menos adelantadas y aquéllas que están creciendo a partir de una base muy baja: Nepal, Bangladesh, India, China, Vietnam, Indonesia, Sri Lanka, Rumania y Bulgaria están en esta categoría. En la próxima (180-450 Euros por mes) están los países de lenta industrialización y los países en transición de Europa Oriental: Malasia, Filipinas, Eslovaquia, Hungría, República Checa, Polonia y Colombia conforman este grupo. En el tercer grupo (1.000-1.700 Euros por mes) están las economías industrializadas de Nueva Zelanda, Bélgica, Corea y Finlandia. En el nivel superior (más de 2.000 Euros por mes) se destacan Alemania, Suiza y EE UU. Aunque en este último grupo puede haber una cierta exageración debido a la fuerza de sus monedas en un cotejo internacional, no puede haber duda que están a la cabeza con un margen considerable.

Típicamente los trabajos desempeñados por las mujeres son empaquetado (envases de vidrio, vajilla, cerámica) lavado y limpieza (cerámicas en general) y trabajo de oficina (todos los sectores). Allí donde la vajilla de cerámica y de vidrio son los sectores primordiales de producción (por ejemplo en Bulgaria, República Checa y en el Sindicato de Flintglas de EE UU que organiza la industria de vidrio para envases solamente) la participación de las mujeres en la mano de obra es alta -entre un 50 y un 75 por ciento. En otros sectores de tecnología más alta o de mayor estrés físico, la cifra es a menudo insignificante. En Bélgica, por ejemplo, el porcentaje general de mujeres empleadas en todos los sectores es de apenas un 9 por ciento, pero en la empresa Royal Boch que fabrica vajilla de mesa, el 65 por ciento de los empleados son mujeres. Aunque no había datos específicos respecto a los salarios de las mujeres y los de los hombres, no hay duda que el predominio de trabajadoras en ciertos sectores va acompañado de una baja categoría y, por consiguiente, empleos relativamente mal pagados. Este fenómeno se ha notado también en otras industrias.

La edad de jubilación sigue bastante de cerca la esperanza de vida de las distintas poblaciones. Es significativo que los países industrializados de salarios más altos tienen la misma edad de jubilación de 65 años para hombres y mujeres, mientras que las edades de jubilación en otros lados bajan hasta llegar a 50 años en Filipinas.

El énfasis cambiante de la producción en la industria ha producido algunos contrastes dramáticos en el desarrollo de salarios. Aunque algunos países cuya actividad en el sector de la cerámica y el vidrio ha aumentado con especial rapidez en estos años recientes han visto buenos incrementos también en los salarios (por ejemplo, China +15%, en el sector del vidrio de la República Checa +10%, Nepal + 7% o Vietnam +4,5%), más países han experimentado una abrupta caída o un estancamiento en los salarios reales. El lento retorno de las economías en transición a la vida industrial se manifiesta en salarios reales disminuidos a -40% en Rumania, -10% en Hungría y -5% en Eslovaquia. Los trabajadores indonesios han sido testigos de un colapso en sus ganancias reales de hasta un 30% al subir vertiginosamente la inflación por encima de los aumentos de salario anteriores. Incluso los trabajadores suizos han visto sus ganancias recortadas en un 3,5% como resultado de las presiones competitivas.

### ***Sin ganadores***

No obstante, el común denominador en todos estos cambios, ha sido la caída de empleos en todos los sectores. Este es el caso tanto en los países industrializados como en aquellos en industrialización, independientemente de si se trata de lugares de producción nuevos o viejos. Estas cifras son probablemente los indicadores más significativos de esta encuesta pues demuestran más claramente que ningún otro argumento que la globalización no produce ganadores entre los trabajadores. Todos son víctimas comunes.

Queda por supuesto claro que los niveles de empleo en las economías avanzadas han sufrido descensos abruptos al abandonar la producción los emplazamientos tradicionales. El único país industrializado que no ha experimentado una caída marcada en los niveles de empleo en estos sectores en los últimos tres años es Estados Unidos. La razón primordial de ello es, sin embargo, que la industria en EE UU fue la primera en mostrar los efectos de una racionalización hace más de diez años y en este último tiempo simplemente ha continuado a un paso mucho más bajo. En otras partes, los efectos han sido más lentos en llegar pero han golpeado fuerte en los últimos tres años. Las caídas en el empleo en los últimos tres años han dado índices negativos de hasta 35 por ciento en Alemania (sumados a los problemas asociados con la integración de Alemania Oriental, por supuesto), 22 por ciento en Bélgica, 20 por ciento en Suiza y Corea, 15 por ciento en Finlandia y 25 por ciento en Nueva Zelandia.

A primera vista, podría parecer lógico esperar que el desplazamiento de tan grandes cantidades de producción a otros destinos debe traducirse en mejores oportunidades de empleo en otras partes. Esto por lo menos es la lógica clásica de la economía liberal. Sin embargo, los trabajadores incluso en estos países que han experimentado el aumento más notable en la producción de productos de cerámica y de vidrio en el período reciente, también han sufrido pérdidas de empleo por lo menos tan extremas como las de sus

compañeros y compañeras en el mundo industrializado. El empleo en este sector en China, por ejemplo, ha caído en un 21 por ciento en este período, en un 50 por ciento en la industria del vidrio de Colombia, 24 por ciento en la India, 20 por ciento en Malasia y 14 por ciento en el sector del vidrio en Sri Lanka. Indonesia es el único país que ha registrado un crecimiento significativo (11 por ciento) en este período pero a partir de una base muy baja que incluso ahora incluye no más de 25.000 trabajadores en todos los sectores de materiales.

Al mismo tiempo, está claro que no ha menguado la agonía de la pérdida de empleos en todas las economías de transición de Europa Central. Bulgaria (-50 por ciento), Hungría (-40 por ciento), Polonia (-30 por ciento), Rumania (-30 por ciento) y Eslovaquia (-20 por ciento) están todavía inmersas en grandes trastornos. Sólo la República Checa (-9 por ciento) parece estar dando signos de ralentización en la pérdida de empleo después de haber sufrido las primeras y más severas pérdidas.

La implicancia clara de esta encuesta es que los desplazamientos de la producción destruyen empleos en otras partes. Los empleos que se pierden en los viejos centros de producción no son aprovechados por trabajadores en otras partes en la economía global. En su lugar, la producción nacional en los países beneficiarios se ve reemplazada por una producción motorizada por la última tecnología importada que requiere menos y menos trabajadores para niveles de producción enormemente acrecentados. La tecnología ya no es una variable en la competencia, ahora lo son los costos laborales y otros elementos coyunturales.

### ***La globalización crea grandes problemas para los sindicatos***

Prácticamente sin excepción, quienes respondieron a la encuesta de la ICEM ven claramente la pérdida de empleos en sus industrias como un resultado directo del proceso de reestructuración, ya sea interno (como en el avance tecnológico) o externo (como los cierres y transferencias de plantas enteras). Frente a estas presiones, los sindicatos empiezan a sufrir tensiones en otros aspectos de su actividad. De lejos el mayor número de encuestados (más de la mitad) identificó una fuerte resistencia del empleador al diálogo con el sindicato y el deterioro de las relaciones en la planta como un problema mayor. En varios casos (Hungría, Polonia, Rumania, Filipinas, India y Bangladesh) esta actitud era compartida por las autoridades y servía para socavar los derechos y prácticas estatutarios para mantener las condiciones de trabajo. Las leyes y códigos laborales habían sido nuevamente escritos para omitir muchos de los privilegios que los sindicatos habían ganado previamente a través de su accionar político y social. En otros (Vietnam, China, Colombia, Rumania, Malasia e India) el meollo de la resistencia estaba claramente en las empresas que se instalaban o en las empresas mixtas con inversores extranjeros que bregaban por mantener sus plantas libres de sindicatos. En muchos casos, esto se ha traducido en un debilitamiento de la membresía y de la representación sindical en la industria. Esto era particularmente notable en países que habían gozado antes de un muy alto nivel de sindicación tales como Europa Central y China, pero también era aparente incluso en regiones tales como Indonesia y la India donde las rivalidades intersindicales se veían exacerbadas por la presión general.

La intensificación de la producción, impulsada por tecnologías constantemente actualizadas, surgió como una preocupación de muchos sindicatos. En centros tradicionales de alta

tecnología, como Finlandia, Suiza y Corea esto se percibía como el último golpe para los trabajadores ya recargados al máximo en la carrera de la productividad. En Eslovaquia y en la República Checa este cambio en la organización del trabajo y la cultura ha representado un rudo golpe. En China, se vio que los trabajadores trasladados de un ambiente no fabril a un ambiente de producción moderno necesitaban tiempo, apoyo y formación para hacer el salto necesario a un nuevo tipo de relación de trabajo.

Particularmente perturbante es la conclusión a través de todos los sectores en prácticamente todos los países, a saber que las tensiones producidas por la nueva organización del trabajo han producido un deterioro en las normas de salud y seguridad. No sólo éste ha sido el caso con enfermedades claramente identificables de estrés (úlceras, problemas cardíacos, índices generales de ausentismo), pero también en el mantenimiento de buenas normas de protección en ámbitos tradicionales. Parece que la carrera por la productividad se está realizando a expensas de la salud a largo plazo de los trabajadores, incluso en esferas que los sindicatos creían desde hacía tiempo controladas de conformidad con procedimientos establecidos. Varios encuestados señalaron la falta de aplicación de las normas básicas de protección.

Un aspecto de la reorganización de la producción que fue particularmente sorprendente, ya que fue señalado en economías tan diferentes como las de Finlandia y Nepal (así como en otras partes) fue el uso de la subcontratación y de la tercerización de parte de los empleadores a fin de hacer los procesos más flexibles y escapar a las responsabilidades asociadas con una mano de obra permanente. Esto se traduce directamente en la falta de empleo a tiempo completo y en la inseguridad en el empleo para los trabajadores e impone a los sindicatos una tarea de sindicación mucho más ardua. El hecho que esta técnica no tiene nada que ver con el costo objetivo de la mano de obra permanente queda evidenciado en la importancia de este fenómeno también en países como Indonesia y Sri Lanka.

Obviamente, la creciente presión sobre los sindicatos también ha mostrado su resultado en la capacidad de ellos para lograr salarios más altos y mejores condiciones para sus miembros. Desde las regiones tradicionalmente de altos salarios (incluido EE UU) hasta las peores pagadas (Indonesia, Bangladesh) el problema de los niveles salariales fue una importante preocupación.

Se adjuntan a este informe cuadros y gráficos (solamente en inglés) con los resultados completos del cuestionario.

*Jim Catterson, Responsable de materiales de la ICEM, mayo de 2001*