



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-04056**

**ALCOA / RUSAL**

Con fecha 22 de julio de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de ALCOA INC. de dos plantas de producción de aluminio y otros activos ("activos adquiridos") de OAO RUSSIAN ALUMINUM.

Dicha notificación ha sido realizada por ALCOA INC. según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 9 de agosto de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 20 de agosto de 2004. Con fecha 23 de agosto se envió un nuevo requerimiento de información que fue cumplimentado por la notificante el viernes 27 de agosto.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **6 de septiembre**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de ALCOA INC. (ALCOA) del control sobre ciertos activos de OAO RUSSIAN ALUMINUM (RUSAL) dedicados a la producción de aluminio. Concretamente, ALCOA adquiere dos plantas de producción de aluminio (SMZ y BKMPPO) y una empresa de comercialización (TH RAMP). Los activos adquiridos incluyen laminadores y prensas de extrusión y de forja, que permiten la transformación del aluminio de primera fundición en productos intermedios.



[...]<sup>1</sup>

Los términos y condiciones de la concentración constan en el Acuerdo de Venta de Acciones, suscrito por las partes el 16 de julio de 2004.

La ejecución de la operación notificada se encuentra condicionada, entre otras cuestiones, a la obtención de la correspondiente autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia.

La presente operación ha sido notificada y aprobada en Austria, Alemania, Estados Unidos, República Checa, Ucrania e Italia. Asimismo, ha sido notificada en Rusia y será notificada en Corea del Sur tras la ejecución de la operación.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1. Pacto de no competencia y confidencialidad**

El Acuerdo de Compraventa de Acciones incluye en su Estipulación Décima una cláusula de no competencia por la cual el vendedor y sus filiales deberán abstenerse, salvo previa autorización por escrito del comprador y hasta donde lo permita la legislación sobre competencia, de:

- Dirigir cualquier negocio o empresa que diseñe, desarrolle, fabrique o venda productos que ejerzan una competencia directa con los de la empresa adquirida, así como ayudar a cualquier persona o entidad a dirigir el negocio o la empresa antes mencionados o a involucrarse o participar en ellos.
- Solicitar, desviar, llevar o aceptar cualquier negocio que ejerza una competencia directa con la adquirida o bien interferir en ella.
- Excepto en los casos exigidos por ley y, en esas circunstancias, previa consulta con el comprador, revelar o usar en detrimento del comprador o las sociedades BKMPPO, SMZ o TH RAMP en ningún momento secretos comerciales u otra información confidencial de naturaleza técnica o comercial que guarden relación con cualquiera de las Sociedades o sus negocios, a lo cual se comprometen de forma mancomunada y solidaria el vendedor y sus filiales.
- No obstante, estas obligaciones no se extenderán a ciertos supuestos como la compra por parte del vendedor de complejos cuya actividad se asemeje a la de la adquirida, siempre que haya dado al comprador la posibilidad de adquirir la parte del complejo que hace la competencia a la adquirida y la haya rechazado, o ciertas participaciones en empresas del sector del aluminio de la que ya es titular la vendedora y que no forman parte de la transacción. La duración de la cláusula de no competencia varía en función del ámbito geográfico:
  - (i) Rusia y los países de la CEI (sujetos a diversas excepciones): [superior a tres años].
  - (ii) Estados Unidos de Norteamérica y Canadá: [superior a tres años].
  - (iii) Comunidad Europea y países de la Asociación Europea de Libre Comercio: [no superior a tres años].

---

<sup>1</sup> Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



## II.2. Pacto de no captación de personal

La Estipulación Décima también establece un pacto de no captación, sin autorización previa del empleador actual, de personal tanto del comprador como del vendedor desde la fecha del Acuerdo y durante un período [no superior a tres años] tras la Fecha de cierre.

## II.3. Contrato de suministro

Antes de la operación, los activos adquiridos obtenían sus suministros de aluminio de primera fundición en el seno del grupo RUSAL. Tras la operación, éste continuará suministrando el aluminio de primera fundición a los activos adquiridos por un período [superior a tres años]<sup>2</sup>.

## II.4. Valoración

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

En el caso que nos ocupa, la notificante considera que el período de duración de [superior a tres años] del pacto de inhibición de la competencia en determinados países se justifica por el alcance y la naturaleza arriesgada de la inversión realizada por ALCOA, dado que los activos adquiridos han sido en gran parte infrutilizados requiriendo ahora importantes inversiones de índole técnica, financiera y de gestión. Así, ALCOA estima que necesitaría alrededor de [...] para mejorar la eficacia y la rentabilidad de los activos adquiridos, siendo esta duración, según la notificante, aceptable en EEUU y en Canadá. Sin embargo, las Partes han limitado la duración de la cláusula a tres años en la UE y en la EFTA en atención a lo establecido en la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones accesorias.

Asimismo, la notificante señala que el alcance geográfico de la cláusula se limita al área en el cual los activos adquiridos venden su producción, es decir, la CEI, Europa y Norteamérica, y a los productos fabricados por los activos adquiridos, vinculando únicamente al vendedor y a sus filiales.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración del pacto de no competencia en los territorios de la UE y en la EFTA no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

En cuanto al contrato de suministro, la duración admisible de estos contratos deberá limitarse, según la Comisión, al periodo necesario para permitir el paso de una relación de dependencia a una posición autónoma en el mercado.

La notificante considera que la duración de [superior a tres años] en el presente caso se justifica por el hecho de que ALCOA es una empresa occidental que, a través de la compra de los activos adquiridos, entra por primera vez en el mercado ruso y requiere, pues, garantizar el suministro de la materia prima necesaria para la elaboración de los productos intermedios y finales por los activos adquiridos, ya que la importación de la materia prima de Europa resultaría demasiado costosa a causa de los derechos de aduana.

<sup>2</sup> Las condiciones de este contrato de suministro quedan recogidas en el acuerdo *Metal Supply Agreement*.

Sin embargo, la duración del contrato supera ampliamente el periodo considerado como lógico para planificar la adaptación de los niveles de abastecimiento a la evolución del mercado. En consecuencia, dicho acuerdo de suministro va más allá de lo que razonablemente exige la operación de concentración, no debiendo ser considerado como parte de la misma y estando sujeto, por tanto, a las normas relativas a los acuerdos entre empresas.

### III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación ALCOA/RUSAL no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas porque no supera los umbrales de notificación.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse los umbrales establecidos en el artículo 14.1. a) de la mencionada norma.

### IV. EMPRESAS PARTICIPES

#### IV.1. ADQUIRENTE: ALCOA INC. (“ALCOA”)

ALCOA es la matriz de un grupo multinacional de origen norteamericano activo en todos los ámbitos de la industria del aluminio. Sus actividades comprenden la explotación minera de bauxita, el refinado de alúmina, así como la fundición, fabricación y reciclado de aluminio.

ALCOA opera en todo el mundo. Sus acciones cotizan en las bolsas de Nueva York, Australia, Bruselas, Frankfurt, Londres y Suiza. Su capital social se encuentra disperso entre un número importante de accionistas minoritarios cuya participación no supera en ningún caso el [0-10%], de forma que la adquirente no se encuentra controlada por ninguna empresa o persona física.

La facturación de ALCOA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas ALCOA (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	25.118	21.523	19.010
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación.

#### IV.2. ACTIVOS ADQUIRIDOS: SMZ, BKMPO y KALITVA, TH RAMP (“activos adquiridos”)

Los activos adquiridos pertenecen a RUSAL, una empresa privada rusa activa en varios ámbitos de la industria del aluminio.

Los activos adquiridos por ALCOA son:

- SMZ: se trata de una planta metalúrgica construida en los años 50 en Samara, región rusa del río Volga. Tiene una capacidad de producción anual de [...] toneladas métricas. Hasta la fecha de la operación, SMZ era una filial al 100% de RUSAL.

En el año 2002, el volumen de ventas de SMZ fue de [...] toneladas métricas.

- **BKMPO y KALITVA**

BKMPO es una planta metalúrgica construida en 1954 en la región rusa de Rostov. Tiene una capacidad anual de producción de [...] toneladas métricas. En el año 2002, el volumen de ventas de BKMPO ascendió a [...] toneladas métricas. Hasta la fecha de la operación, RUSAL controlaba el 81% de BKMPO.

BKMPO, a su vez, controla el 70% de KALITVA, empresa activa en la fabricación de utensilios de cocina (ollas y sartenes). KALITVA está ubicada en los establecimientos de BKMPO y depende de ésta para el suministro de papel de aluminio, agua, electricidad y calefacción. Su producción se comercializa a través de TH RAMP.

- **TH RAMP**

TH RAMP es una empresa de comercialización controlada indirectamente por RUSAL. Las funciones de TH RAMP son las siguientes:

- compra de materias primas a RUSAL y a terceros y posterior suministro de las mismas a SMZ, BKMPO, KALITVA y KRAMZ.
- compra de la producción de SMZ, BKMPO, KALITVA, KRAMZ y DOZAKL para revenderla en la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y en los Países Bálticos.
- prestación de servicios de agencia relacionados con la exportación de la producción de RUSAL fuera de la CEI y de los Países Bálticos.

La facturación de los activos adquiridos en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de los Activos adquiridos (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<240]	[<240]	[<240]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

## V. MERCADOS RELEVANTES

El análisis de la operación de concentración notificada pasa por identificar el conjunto de empresas que compiten entre sí, por el tipo de producto que venden (mercado de producto) y por la dimensión geográfica en la que lo hacen (mercado geográfico), es decir, por la definición de los mercados relevantes.

La operación objeto del presente análisis se enmarca en el sector del aluminio y, en particular, en la transformación del aluminio en productos intermedios, sector en el que están activas tanto ALCOA como RUSAL.

Como ya se ha indicado, ALCOA es una empresa integrada verticalmente con actividades en todas las fases de la cadena de suministro del aluminio. En particular, extrae bauxita, la refina

en alúmina y la funde en aluminio de primera fundición, materia prima que se negocia en la Bolsa de metales de Londres.

Los activos adquiridos, por su parte, incluyen laminadores y prensas de extrusión y de forja, que posibilitan la transformación del aluminio de primera fundición en productos intermedios. Asimismo, producen utensilios de cocina para uso doméstico y profesional.

### **V.1. Mercado de producto**

El criterio principal para determinar el producto relevante o conjunto de productos que, por sus características, forman parte de un mismo mercado, es la sustituibilidad por el lado de la demanda. Esta sustituibilidad se analiza atendiendo a criterios prácticos o cualitativos como son las características físicas del producto y el uso que está previsto hacer de él, el precio, la estructura de la demanda y las preferencias de los consumidores.

En atención a las actividades desarrolladas por las Partes, pueden considerarse como posibles mercados relevantes a los efectos del análisis de la operación notificada los mercados de ciertos productos intermedios de aluminio, que pueden segmentarse en cinco grandes grupos atendiendo a la fase del proceso y a las características del producto: mercado ascendente de aluminio de fundición, productos laminados planos, extrusiones, forjas y utensilios de cocina. A su vez, algunos de estos mercados pueden subdividirse en función del uso para el que se emplea el producto fabricado.

#### **a) Mercado ascendente de aluminio de fundición**

Los productos intermedios se obtienen a partir del aluminio de primera o segunda fundición.

- El aluminio de primera fundición se puede transportar directamente, en calderas aisladas, a la planta del usuario o en forma de lingotes, losas laminadas o palanquillas cilíndricas de varios tamaños y dimensiones. El aluminio de primera fundición se vende normalmente en dos estados: puro o mezclado con manganeso, magnesio, cobre, zinc o hierro, lo que se conoce como aleaciones. El aluminio en aleación no contiene normalmente más del 7% de dichos metales, que se utilizan para incrementar la dureza, las cualidades de extensión y la resistencia a la corrosión. El proceso de aleación puede llevarse a cabo en cualquier alto horno del mundo. El aluminio obtenido en cualquiera de estos casos puede volver a fundirse fácilmente en un alto horno para transformarse ulteriormente en otros productos en función de las necesidades de los clientes.
- El aluminio de segunda fundición es el aluminio derivado de la chatarra y del metal reciclado. Este tipo de aluminio constituye un producto sustitutivo en la mayoría de las aplicaciones para las que se utiliza el aluminio de primera fundición, ya que también puede fundirse y moldearse en forma de lingotes, losas laminadas o palanquillas. En efecto, el aluminio de segunda fundición ejerce una presión competitiva significativa sobre los suministradores de aluminio de primera fundición, representando aproximadamente el 25% de la producción mundial de aluminio. Prácticamente todos los laminadores y prensas de extrusión poseen sus propios altos hornos para la refundición de la chatarra de aluminio.



Por todos estos motivos, ALCOA considera que el mercado de aluminio de primera fundición no debe ser segmentado ni atendiendo a la pureza del metal ni al origen de la materia prima. Esta definición es consistente con la considerada por la Comisión<sup>3</sup>.

En todo caso, dado que los activos adquiridos no realizan primera fundición<sup>4</sup> ni venden aluminio de segunda fundición<sup>5</sup> en España (y apenas lo hacen en Europa occidental), este Servicio considera que el mercado de fundición de aluminio no es relevante a los efectos del análisis de esta operación.

#### b) Productos laminados planos

Los productos laminados planos (*flat-rolled products* o FRPs) son un grupo de productos intermedios que se producen en laminadores de aluminio. La mayoría de las plantas de FRPs son extremadamente flexibles y capaces de producir varias categorías de productos, ajustando la producción a bajo coste por medio de cambios en el ancho de los laminadores o en el espacio entre los rodillos.

La notificante considera que, desde el punto de vista de la oferta, todos los productos laminados planos son sustitutivos entre sí y, por tanto, forman un único mercado no segmentado. Sin embargo, desde el lado de la demanda, atendiendo al uso final del FRP, puede distinguirse la siguiente gama de productos<sup>6</sup> que constituyen distintos submercados:

- FRPs estándares: la Comisión ha considerado que este mercado separado está integrado por todos los FRPs que no forman parte del resto de categorías que a continuación se describen y que, por tanto, constituyen un mercado de producto diferente. Así, la Comisión reconoce que los productores de aluminio son capaces de manufacturar una amplia gama de FRPs estándares sin incurrir en costes adicionales.
- FRPs para la industria aeroespacial: la Comisión ha considerado que existe un mercado separado para los FRPs utilizados en la industria aeroespacial ya que se producen utilizando un *know-how* específico relativo a los procesos de moldeado y filtración y pueden incorporar aleaciones que no se utilizan en otras aplicaciones. Adicionalmente, son FRPs tratados al calor que deben ser controlados con una tecnología ultrasónica y de conducción de electricidad capaz de detectar la mayoría de los defectos.

Los FRPs para aplicaciones aeroespaciales vendidos por los activos adquiridos son de gama baja ya que éstos no están cualificados para vender FRPs a los grandes constructores de aeronaves. Así, según la notificante, los activos adquiridos venden aplicaciones aeroespaciales en el mercado ruso pero no están en condiciones para competir en el mercado aeroespacial occidental. Por esta razón, este Servicio estima que este mercado no es relevante a los efectos del análisis de la operación.

<sup>3</sup> Ver M.1161 Alcan/Alumex, M.2404 ELKEM/SAPA, M.2702 Norsk Hydro/VAW. En este último caso, la Comisión dejó abierta la posibilidad de distinguir dentro del mercado de aluminio de primera fundición algunas formas específicas de aluminio primario.

<sup>4</sup> En relación con el aluminio de primera fundición los productores chinos representan el 19,5% del mercado mundial, seguidos de ALCOA ([10-20%]), ALCAN/PECHINEY ([10-20%]) y RUSAL ([0-10%]).

<sup>5</sup> En lo que respecta al aluminio de segunda fundición, en el año 2003 los Activos adquiridos vendieron aproximadamente [...] métricas a clientes establecidos en [...]. Se estima que el consumo de aluminio de segunda fundición en Europa occidental fue aproximadamente de [...] métricas de forma que los Activos adquiridos ostentan una cuota del [0-10%] del consumo de este tipo de aluminio en Europa occidental en 2003. Por su parte, ALCOA estima que sus ventas de aluminio de segunda fundición representan menos del [0-10%] de dicho consumo.

<sup>6</sup> Ver Decisión de la Comisión M.1663 ALCAN/PECHINEY.

- Bobinas para latas de comida: este tipo de FRPs se utiliza en la manufactura de latas de conservas que pueden producirse tanto con aluminio como con acero u hojalata. Desde el punto de vista de la demanda, la Comisión ha considerado que el aluminio presenta ventajas técnicas frente a las latas de acero ya que permite una mayor variedad de formas y una mejor calidad de impresión. Por ello, las latas de aluminio se han establecido en el segmento de los productos alimenticios de alto valor añadido y, en particular, en el sector de las conservas de mariscos, patés de carne y demás productos de gama alta.

Los activos adquiridos no venden bobinas para latas de comida en España pero sí en Europa.

- Bobinas para el cuerpo de latas de bebidas: las latas metálicas para bebidas pueden producirse con aluminio o con acero u hojalata. Las ventajas técnicas específicas del aluminio permiten a la Comisión considerar, desde el lado de la demanda, que constituyen un mercado de producto separado. En particular, una lata de aluminio es un 4,5% más liviana que una lata de acero, se puede moldear, ofrece una mejor calidad de impresión en su pared externa y no se corroe. Adicionalmente, los precios de las latas de aluminio y los de las latas de hojalata no son interdependientes y, desde el punto de vista de la oferta, puede señalarse también que las líneas de producción de las latas de bebidas en aluminio y las latas de bebidas en acero son distintas.

Los activos adquiridos no operan en España dentro de este segmento pero sí en Europa. ALCOA no opera en este mercado, de forma que la cuota conjunta resultante de la operación viene dada por la cuota de los Activos adquiridos.

- Bobinas para los extremos de latas de bebidas: las bobinas para los extremos de las latas de bebidas se producen con aleaciones más resistentes que las que se utilizan para fabricar las bobinas para el cuerpo de latas de bebidas, por lo que requieren laminadores más potentes y mayor tiempo de producción y, por tanto, un mayor coste. Así, las bobinas para latas en uno y otro caso no son sustituibles, por lo que la Comisión ha considerado que se trata de un mercado separado.

ALCOA tiene una presencia importante en el segmento de bobinas para los extremos de latas de bebidas a nivel europeo, mientras que los activos adquiridos no tuvieron ventas de este producto en 2001 y en 2002 su cuota a nivel europeo puede calificarse como de minimis. Adicionalmente, cabe señalar que los activos adquiridos tampoco operan en España en este mercado.

- Otros productos laminados planos: dentro de la gama de productos laminados planos se encuentran también las planchas litográficas consistentes en láminas para la industria automotriz. En este caso, la Comisión considera que el laminado de aluminio y el de acero pueden pertenecer al mismo mercado de producto. Sin embargo, la notificante señala que las ventas europeas de las Partes en la industria automotriz son de minimis, por lo que dicho mercado no puede considerarse como relevante.

### c) Extrusiones

Las extrusiones se producen mediante un procedimiento de conformación por deformación plástica que consiste en moldear un metal, en caliente o en frío, por compresión en un recipiente obturado en un extremo con una matriz o hilera, que presenta un orificio con las dimensiones aproximadas del producto que se desea obtener, y por el otro extremo un disco macizo, llamado disco de presión. Así, la producción de extrusiones tiene dos finalidades básicas: formar figuras



con la geometría deseada y mejorar las características del producto, de manera que las extrusiones se utilizan en una amplia gama de aplicaciones dentro de la industria aeroespacial, la construcción (incluyendo marcos de ventanas, marcos de puertas y otros productos arquitectónicos), y otros usos industriales, con una gran variedad de formas tales como barras, tubos, perfiles y stock forjado.

Una posible distinción dentro del mercado de extrusiones vendría dada por la existencia de una categoría dura y otra blanda de extrusiones. Así, las extrusiones de aleaciones duras se utilizan para aplicaciones que requieren altos niveles de resistencia, como las aplicaciones aeroespaciales, con tratamientos térmicos de temple y maduración. Las extrusiones de aleaciones blandas, por su parte, se utilizan en la construcción, para algunas aplicaciones en el sector del transporte y para otras aplicaciones generales. Por ello, la Comisión considera apropiada esta segmentación dentro del mercado de extrusiones.

#### d) Forjas

El forjado es un proceso de producción en el que el metal es presionado, vertido o apretado a gran presión y convertido en partes de alta dureza conocidas como forjas o piezas forjadas, mediante el calentamiento inicial del metal. A continuación, las forjas se moldean a través de un martinete o de una prensa, existiendo tres tipos básicos de forjas en aluminio: forjas de matriz abierta, forjas de matriz cerrada y anillos laminados. Las forjas también pueden hacerse con titanio, súper-aleaciones y acero prensado. En el caso de las forjas de aluminio, las principales aplicaciones se producen en la industria automotriz y aeroespacial si bien pueden utilizarse también para fabricar alicates, martillos, cercas, implementos de jardinería y utensilios de cirugía.

Las ventas europeas de forjas por parte de los activos adquiridos son de minimis. En efecto, en el año 2003, éstos vendieron sólo 10 toneladas métricas de forjas de matriz abierta o cerrada y sólo 1 tonelada métrica de forjas para aplicaciones en la industria automotriz. ALCOA, por su parte, no vende forjas de matriz abierta o cerrada ni forjas para aplicaciones en la industria automotriz en Europa.

#### e) Utensilios de cocina

Un último grupo relevante de productos de aluminio intermedios lo constituyen los utensilios de cocina (sartenes, ollas, bandejas para pastelería) para uso doméstico y profesional (bares y restaurantes).

Únicamente los activos adquiridos producen utensilios de cocina para uso doméstico y profesional, pues ALCOA no está presente en este mercado de producto.

## V. 2. Mercado geográfico

La Comisión considera<sup>7</sup> que tanto el mercado de FRPs como el mercado de extrusiones abarcan, al menos, el conjunto del EEE. La notificante, por su parte, señala que estos mercados son de dimensión regional, comprendiendo, al menos, Europa Occidental. En concreto, subraya como argumentos que justifican la dimensión regional la existencia de un comercio significativo de FRPs entre los países europeos en condiciones de competencia similares, la ausencia de barreras al comercio intracomunitario derivadas de requisitos técnicos o cualitativos al ser comunes a todos los Estados miembros, la posibilidad de transportar rápidamente los FRPs a través de Europa debido a los bajos costes intraeuropeos por tren, carretera o medios fluviales,

<sup>7</sup> Ver M. 2404 ELKEM/SAPA, M.2702 NORSK HYDRO/VAW, M.2720 ALCOA/ELKEM, M.3225 ALCAN/PECHINEY, M.1663 ALCAN/ALUSUISSE.



las compras de los clientes a nivel regional, requiriendo normalmente precios que incluyan los costes de transporte intracomunitario, y, finalmente, la tendencia de los precios de los FRPs europeos a ser uniformes para productos comparables.

En cuanto al mercado de extrusiones, los argumentos señalados por ALCOA para justificar su dimensión regional son la existencia de un comercio significativo de extrusiones entre países europeos en condiciones similares de competencia, los reducidos costes de transporte intracomunitario, la ausencia de diferencias entre la calidad y las características de las extrusiones en Europa y la ausencia de barreras al comercio intracomunitario de extrusiones derivadas de requisitos técnicos o cualitativos.

De acuerdo con lo anterior, el mercado geográfico relevante de FRPs y extrusiones comprende, al menos, el EEE. No obstante, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la presente operación en el mercado nacional español.

### **V.3 Conclusiones**

En atención a las consideraciones anteriores y, en particular, a la presencia o no de las partes en los distintos mercados de producto, este Servicio considerará mercados relevantes a los efectos del análisis de la presente operación en España los productos laminados planos estándar (FRPs estándar) y el mercado de extrusiones (segmentado en extrusiones de aleaciones blandas y extrusiones de aleaciones duras).

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1.- Estructura de la oferta**

La notificante señala que casi todos los productores de aluminio de Europa occidental están integrados verticalmente, como es el caso de ALCOA. Sin embargo, tanto en los mercados de los FRPs como en el de las extrusiones hay operadores que no están verticalmente integrados y que compiten sin problemas con los primeros. Tal es el caso de productores de extrusiones de aleaciones blandas como SAPA, que vienen experimentando un crecimiento importante en los últimos años.

Los activos adquiridos fueron construidos en Rusia durante la década de los cincuenta y han sido considerablemente infrautilizados desde el final de la Guerra Fría, debido al declive de la economía rusa y a la falta de inversión y desarrollo tecnológico de sus instalaciones. Según la notificante, RUSAL no posee actualmente el know-how necesario para dejar de especializarse únicamente en la manufactura de productos estándares de bajo valor añadido. Tampoco posee la reputación requerida por los grandes clientes ni un sistema eficiente de distribución y ventas.

Por el contrario, ALCOA se sitúa en la actualidad entre los líderes del mercado, contando con la tecnología, la experiencia en la administración y la inversión en capital necesaria para mejorar la eficiencia de sus laminadores y la calidad de sus productos y, por tanto, para aumentar su producción.

Cabe señalar que las Partes compiten en los mercados relevantes con un número significativo de competidores que no sólo están presentes en España sino también en otros países europeos o incluso a nivel mundial.

### i) Mercado de FRPs

ALCOA y los activos adquiridos producen y suministran FRPs, representando conjuntamente el [10-20%] de las ventas totales mundiales y el [10-20%] de las ventas totales europeas.

De acuerdo con la información facilitada por la notificante, la estructura del mercado europeo de FRPs en los dos últimos ejercicios disponibles habría sido la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE FRPs				
(mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
Alcan/Pechiney	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]
Hydro/VAW	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>Alcoa</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>
<b>Los Activos adquiridos</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>
Corus	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Elval	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Austria Metall	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SAPA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Estimaciones notificante

Tras la operación, ALCOA habrá de hacer frente a la competencia de Alcan (cuya cuota de mercado actual del [30-40%] se verá reducida a alrededor del [20-30%] después de la ejecución de las desinversiones impuestas por la Comisión<sup>8</sup>), Hydro, Corus y a la de otros operadores del mercado.

A nivel mundial, la estructura del mercado de FRPs según la notificante en los dos últimos ejercicios disponibles habría sido la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO MUNDIAL DE FRPs				
(mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
Alcan/Pechiney	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
<b>Alcoa</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>
<b>Activos adquiridos</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>
Hydro/VAW	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Productores de la CEI	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Corus	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Sky Furukawa	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Wise Metals	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Sumitomo Light Metal	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Arco	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Kobe	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Ormet	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Nichols Homeshield	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Norandal	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]

<sup>8</sup> Ver Expediente comunitario M.3225 ALCAN/PECHINEY.



ESTRUCTURA DEL MERCADO MUNDIAL DE FRPs (mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
Elval	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Garmco	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Southwest Aluminum	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Hulett	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Austria Metall	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Kaiser	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Estimaciones notificante

#### a) FRPs estándar

De acuerdo con la información facilitada por la notificante, la estructura del mercado europeo de FRPs estándar es la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE FRPs ESTÁNDAR (mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
Alcan/Pechiney	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]
Hydro/VAW	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
<b>Alcoa</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>
<b>Los Activos adquiridos</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>
Corus	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Elval	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Amag	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SAPA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimaciones notificante

Por su parte, la estructura del mercado español de FRPs estándar de acuerdo con la notificante refleja un peso muy superior de la adquirente, tal y como se recoge en el siguiente cuadro:

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE FRPs ESTÁNDAR (mil toneladas métricas)		
Empresa	2002	
	Ventas	Cuota
<b>Alcoa</b>	[...]	<b>[30-40%]</b>
<b>Los Activos adquiridos</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>
Hydro/VAW	[...]	[20-30%]
Alcan/Pechiney	[...]	[10-20%]
Corus	[...]	[0-10%]
Elval	[...]	[0-10%]
Sapa	[...]	[0-10%]
Amag	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[10-20%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100%</b>



ALCOA compite con un número importante de competidores entre los que destacan Alcan, Hydro, Corus y otros.

#### b) Otros mercados de FRPs

En los segmentos de FRPs en los que la adquirente tiene mayores cuotas en Europa (aplicaciones aeroespaciales –[20-30%]- y bobinas para los extremos de latas de bebidas –[30-40%]-), ocupando el segundo puesto por detrás de Alcan/Pechiney, la adquirente apenas está presente (en España está ausente). Así, los activos adquiridos representan cerca de un [0-10%] y un [0-10%] de los mercados europeos de aluminio para aplicaciones aeroespaciales y de bobinas para los extremos de latas de comida.

En ambos mercados la adquirente hace frente a la intensa competencia del líder, Alcan/Pechiney, así como de otros operadores como Corus o Hydro.

Adicionalmente, cabe apuntar que la cuota de mercado de ALCOA en estos segmentos de mercado ha ido decreciendo en los últimos dos años en favor de otros operadores ya presentes en el mercado y, en algunos casos, de nuevos entrantes como es el caso de los activos adquiridos en el mercado de bobinas para los extremos de latas de bebidas, en el que éstos no operaban en 2001.

En el resto de mercados de FRPs (bobinas para latas de comida y bobinas para el cuerpo de latas de bebidas), la cuota conjunta resultante en el mercado europeo es poco relevante ([0-10%] y [0-10%] respectivamente).

#### ii) Mercado de extrusiones

Tanto ALCOA como los activos adquiridos producen extrusiones. Según la notificante, la industria europea de extrusiones está extremadamente fragmentada. El número total de plantas de extrusión en Europa es de aproximadamente 250. Además, la notificante señala que la competencia es intensa debido a la alta productividad de los grandes grupos y a las importaciones, especialmente en el segmento de las extrusiones de aleaciones blandas, desde Turquía, Oriente Medio y Oriente Próximo. Entre los competidores más destacados del EEE cabe destacar a Hydro, Alcan y SAPA.

De acuerdo con la información facilitada por la notificante, la estructura de los mercados europeo y español de las extrusiones en general en los dos últimos ejercicios disponibles habría sido la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE EXTRUSIONES (mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
Hydro	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>Alcoa</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20%]</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20%]</b>
<b>Los Activos adquiridos</b>	<b>[...]</b>	<b>[0-10%]</b>	<b>[...]</b>	<b>[0-10%]</b>
Alcan/Pechiney	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SAPA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Corus	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Austria Metal	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	<b>[...]</b>	<b>100,0%</b>	<b>[...]</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Estimaciones notificante



ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE EXTRUSIONES (mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
<b>Alcoa</b>	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>Los Activos adquiridos</b>	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Hydro Aluminium	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Alcan/Pechiney	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SAPA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Corus	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[70-80%]	[...]	[70-80%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Estimaciones notificante

#### a) Extrusiones de aleaciones blandas

La participación de los activos adquiridos en este segmento del mercado de extrusiones es prácticamente insignificante. Por el contrario, la adquirente es el segundo operador a nivel europeo y el primero en el mercado nacional, si bien sus cuotas son poco relevantes.

De acuerdo con la información facilitada por la notificante, la estructura de los mercados europeo y español de las extrusiones de aleaciones blandas en los dos últimos ejercicios disponibles habría sido la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE EXTRUSIONES DE ALEACIONES BLANDAS (mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
Hydro	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>Alcoa</b>	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>Los Activos adquiridos</b>	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Alcan/Pechiney	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SAPA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Corus	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Austria Metal	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[50-60%]	[...]	[50-60%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Estimaciones notificante

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE EXTRUSIONES DE ALEACIONES BLANDAS (mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
<b>Alcoa</b>	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>Los Activos adquiridos</b>	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Hydro Aluminium	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
SAPA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Alcan/Pechiney	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Corus	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[70-80%]	[...]	[70-80%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimaciones notificante



## b) Extrusiones de aleaciones duras

El mercado europeo de extrusiones de aleaciones duras es altamente competitivo y se caracteriza por una considerable fragmentación de la oferta, por una sobrecapacidad crónica y por precios en declive, según la notificante. Así, tras la operación, ALCOA seguirá haciendo frente a la competencia de numerosos operadores en este segmento de mercado como Alcan o Corus y de innumerables pequeños competidores que representan más del [40-50%] de los mercados europeo y europeo occidental.

De acuerdo con la información facilitada por la notificante, la estructura de los mercados europeo y español de las extrusiones de aleaciones duras en los dos últimos ejercicios disponibles habría sido la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO EUROPEO DE EXTRUSIONES DE ALEACIONES DURAS (mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
Alcan/Pechiney	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
Corus	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>Alcoa</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>
<b>Los Activos adquiridos</b>	[...]	<b>[10-20%]</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>
SAPA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Hydro	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otros	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Estimaciones notificante

ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE EXTRUSIONES DE ALEACIONES DURAS (mil toneladas métricas)				
Empresa	2001		2002	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
Alcan/Pechiney	[...]	[20-30%]	[...]	[20-30%]
Corus	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
<b>Alcoa</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>
<b>Los Activos adquiridos</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>	[...]	<b>[0-10%]</b>
Hydro Aluminium	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
<b>TOTAL MERCADO</b>	[...]	<b>100%</b>	[...]	<b>100%</b>

Fuente: Estimaciones notificante

### VI.3.- Estructura de la demanda y de la distribución

A partir de la información aportada por las Partes, cabe deducir que, con carácter general, el mercado de productos intermedios de aluminio está caracterizado por una demanda atomizada formada por clientes industriales.

Cabe distinguir dos sistemas de distribución de estos productos. Por un lado, la distribución puede llevarse a cabo mediante las ventas directas a clientes industriales. Por el otro, la distribución puede realizarse a través de las ventas a distribuidores independientes que, a su vez, suministran a los clientes finales.

De acuerdo con la información suministrada por la notificante, la mayoría de los productores de aluminio tiene su propia red de vendedores o de distribuidores independientes. Así, los productores extranjeros utilizan agentes y representantes locales para suministrar a sus clientes.

En cuanto a los principales clientes de FRPs de ALCOA en España en 2002, cabe destacar algunas empresas como [...] ([10-20%] del volumen total de ventas de FRPs de ALCOA), [...] ([0-10%]) o [...] ([0-10%]). Para el segmento de FRPs estándar, estas tres empresas siguen siendo los principales clientes de ALCOA en España, con cuotas más elevadas ([10-20%], [10-20%] y [10-20%] respectivamente).

En el caso de las extrusiones, los principales clientes de ALCOA en el segmento de aleaciones blandas son [...] ([0-10%]), [...] ([0-10%]) y [...] ([0-10%]). En el segmento de aleaciones duras, los principales clientes en 2002 fueron [...] ([0-10%]), [...] ([0-10%]) y [...] ([0-10%]).

[...]

#### **VI.4.- Fijación de precios**

Según la notificante, la principal forma de competencia en todos los mercados relevantes es esencialmente la misma: la competencia en precios. En efecto, el factor precio determina las relaciones comerciales entre los fabricantes y los consumidores de estos productos. Por ello, un incremento sustancial en los precios de cualquiera de los operadores presentes en este mercado comportaría una pérdida inmediata de volúmenes de ventas, de acuerdo con la notificante.

El aluminio de primera fundición es una materia prima que se negocia en la Bolsa de Metales de Londres (LME) donde se fija una cotización diaria, el precio LME, reflejo de la oferta y la demanda del aluminio de primera fundición. A partir de esta fase, los fabricantes de productos intermedios de aluminio compiten intensamente en precios a nivel regional, como ocurre con las Partes de la presente operación en los distintos mercados de productos intermedios del EEE.

Concretamente, los precios medios practicados por ALCOA en 2003 se establecen por toneladas métricas o kilos de FRPs y extrusiones fijándose, en algunos casos, con referencia al precio medio del LME<sup>9</sup>. [...].

#### **VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

ALCOA considera que los mercados relevantes no se caracterizan por la existencia de barreras significativas a la entrada. En particular, la notificante señala que en el mercado de las extrusiones el principal coste de entrada viene determinado por el establecimiento o adquisición de las plantas de producción. Así, un nuevo entrante debe hacer frente al coste de adquisición de las máquinas necesarias (laminadores, prensas de extrusión y de forja). Sin embargo, estas máquinas pueden ser adquiridas de segunda mano y no representan grandes inversiones.

Por otra parte, la tecnología de base para la producción de FRPs y de extrusiones es de dominio público de manera que la propiedad intelectual no representa una barrera a la entrada. En efecto, la notificante señala que no existen muchas patentes en el ámbito de los FRPs y de las extrusiones.

En cuanto a la materia prima, la notificante señala que es fácil su adquisición por tratarse de un *commodity* con un precio fijado en la Bolsa de Metales de Londres.

Finalmente, cabría plantear si la integración vertical de algunos operadores del sector constituye una barrera a la entrada relevante, dificultando el acceso de agentes independientes. En este sentido, la notificante subraya que hay operadores que no están verticalmente integrados

<sup>9</sup> Por ejemplo, en 2003, el precio medio fijado por ALCOA para la venta de extrusiones de aleaciones blandas fue [...] y en el caso de las extrusiones duras fue [...].





y que compiten sin problemas con los operados verticalmente integrados, como es el caso de SAPA.

## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

### a) Posición en el mercado de la empresa resultante

Como consecuencia de la operación de concentración notificada, consistente en la adquisición por parte de ALCOA a RUSAL de dos plantas de producción de aluminio (una de las cuales controla una sociedad productora de utensilios de cocina) y una comercializadora de productos de aluminio, se refuerza la posición de la adquirente, esencialmente, en Rusia y la CEI y, en menor medida, en Europa. En el caso de España, en el que los mercados relevantes para el análisis de la operación se limitan a los laminados estándar y las extrusiones, la operación apenas tiene efectos sobre la estructura del mercado.

Así, en lo que al mercado ascendente de aluminio de fundición se refiere, si bien las partes se encuentran entre los principales productores mundiales, los activos adquiridos no operan en esta fase del sector del aluminio en España ni tienen una participación significativa en Europa Occidental. De esta forma, la posición de la adquirente en el mercado europeo apenas se refuerza y, en España, no se refuerza en absoluto en términos de cuota de mercado.

En cuanto al mercado europeo de los productos laminados planos (FRPs), ALCOA se refuerza ligeramente como tercer operador, con una cuota de en torno al [10-20%], por detrás de Alcan/Pechiney ([30-40%]) e Hydro/VAW ([10-20%]).

En el caso de los FRPs estándar, ALCOA ya lidera el mercado español con una cuota del [30-40%] que se vería ligeramente incrementada con la participación correspondiente a los activos adquiridos ([0-10%]). Otros operadores importantes como Hydro ([20-30%]) o Alcan/Pechiney ([10-20%]) también tienen una presencia significativa en el mercado español.

En todo caso, se debe considerar que el mercado geográfico relevante es de dimensión europea y que en este ámbito la cuota resultante de la operación en el segmento de FRPs estándar sería de tan sólo el [10-20%].

En lo que al mercado de extrusiones se refiere, a nivel agregado, la cuota conjunta de las Partes alcanza el [10-20%] en el mercado europeo y ronda el [10-20%] en España. La situación es similar en el mercado de extrusiones de aleaciones blandas mientras que ALCOA sí registra un importante avance en el mercado europeo de extrusiones de aleaciones duras, en el que pasa de tercera a segunda posición. Así, la adquirente suma a su [10-20%] la cuota del [0-10%] de la adquirida, situándose sólo por detrás de Alcan/Pechiney ([20-30%]) y por delante de Corus ([10-20%]).

Sin embargo, en el mercado español de extrusiones de aleaciones duras la adquirente sólo suma a su cuota del [0-10%] un [0-10%] correspondiente a los activos adquiridos, manteniendo su tercera posición a gran distancia de los líderes del mercado (Alcan/Pechiney- [20-30%]-y Corus – [10-20%]-).

Por otra parte, cabe señalar que la adquirente no opera en los mercados europeos de forjas o utensilios de cocina y que no hay elementos que permitan considerar que se genere un efecto de cartera significativo que pueda amenazar el mantenimiento de la competencia efectiva en España o en Europa. De hecho, la operación obedece más que a la complementariedad de la



cartera de adquirente y adquirida a su complementariedad geográfica: la adquirida opera fundamentalmente en Rusia y en los países de la CEI, permitiendo a la adquirente consolidar su presencia en tales mercados.

Por último, en cuanto a los aspectos verticales de la operación, como casi todos los productores de aluminio de Europa occidental, ALCOA es una empresa verticalmente integrada. Sin embargo, tanto en el mercado de FRPs como en el de extrusiones hay operadores que no están verticalmente integrados y que compiten intensamente con los primeros, como es el caso de la sueca SAPA.

#### **b) Competencia actual - competencia potencial - barreras a la entrada.**

Es importante considerar que la competencia en estos mercados se produce en un ámbito superior al nacional. En Europa, operan grupos verticalmente integrados como Alcan/Pechiney, líder indiscutible en la mayoría de los segmentos considerados, Hydro/VAW, Corus, SAPA y Austria Metall, que operan no sólo a nivel regional sino, en muchos casos, mundial.

Teniendo en cuenta los limitados efectos de la compra de RUSAL y la estructura competitiva de estos mercados no cabe esperar que la operación pueda favorecer una coordinación del comportamiento de los agentes que operan en el mismo.

En cuanto a las barreras a la entrada, éstas no son significativas en los mercados considerados. En efecto, la principal dificultad sería la derivada de hacer frente al coste de adquisición de las plantas de producción.

Por otra parte, se trata de mercados sujetos a un cierto poder de negociación por parte de los principales clientes industriales, que pueden escoger libremente entre un nutrido grupo de fabricantes de productos intermedios de aluminio.

#### **c) Conclusión**

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados.

### **VIII. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.