

NO CONFIDENCIAL

Decisión de la Comisión

de 03.05.2000

por la que se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo una operación de concentración

Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo

Asunto n° COMP /M.1693 - Alcoa / Reynolds

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y, en particular, su artículo 57,

Visto el Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas¹, modificado por el Reglamento (CE) n° 1310/97 del Consejo, de 30 de junio de 1997², y, en particular, el apartado 2 de su artículo 8,

Vista la Decisión de la Comisión, de 20 de diciembre de 1999, de iniciar un procedimiento en este asunto,

¹ DO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versión rectificadora: DO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

² DO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

Tras haber dado a las empresas afectadas la oportunidad de responder a los cargos formulados por la Comisión,

Visto el dictamen del Comité consultivo sobre operaciones de concentraciones³,

CONSIDERANDO LO SIGUIENTE:

1. El 18 de noviembre de 1999, la Comisión recibió la notificación de un proyecto de concentración por la que Alcoa Inc. ("Alcoa") adquiere el control de la empresa Reynolds Metals Company ("Reynolds") y ambas empresas fusionan sus actividades en todo el mundo.
2. La Comisión declaró, mediante Decisión de 20 de diciembre de 1999, que abrigaba serias dudas en cuanto a la compatibilidad con el mercado común y el EEE de la operación notificada. Por ello, decidió iniciar el procedimiento previsto en la letra c) del apartado 1 del artículo 6 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 (en lo sucesivo denominado "Reglamento de concentraciones").

I. LAS PARTES Y LA OPERACIÓN

3. La sociedad estadounidense Alcoa es el mayor productor de aluminio del mundo y está activa en todos los ramos de la industria del aluminio (extracción de bauxita, refinado de alúmina, fundición de aluminio, fabricación y reciclaje e investigación y tecnología). Alcoa está presente en, entre otras partes del mundo, Norteamérica, Brasil, Australia, Japón, China y la Comunidad Europea.
4. Por su parte, la sociedad estadounidense Reynolds también está activa en todos los ramos de la industria del aluminio (extracción de bauxita, refinado de alúmina, fundición de aluminio, fabricación y reciclaje, envasado e investigación y tecnología) y está presente en diversas partes del mundo.
5. El 18 de agosto de 1999 Alcoa y Reynolds acordaron llevar a cabo una operación de concentración conocida como el "Acuerdo y Plan de Fusión". Esta operación consiste en el canje de las acciones en circulación con derecho a voto de Reynolds por acciones con derecho a voto de Alcoa. Para ello, Alcoa ha creado una filial que se fusionará con Reynolds. Se canjearán 1,06 acciones ordinarias de Alcoa por cada acción ordinaria de Reynolds. De este modo, Reynolds se convertirá en una filial al cien por cien de Alcoa y ésta adquirirá el control exclusivo de Reynolds. Los Consejos de Administración de Alcoa y Reynolds han aprobado la operación, que está valorada en 4 800 millones de USD. Por lo tanto, la operación propuesta constituye una concentración en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento de concentraciones.

II. DIMENSIÓN COMUNITARIA

6. Las empresas afectadas tienen un volumen de negocios total a nivel mundial de más de 5 000 millones de EUR⁴. Además, tanto Alcoa como Reynolds tienen un volumen

³ C ...de...2000. , p...

de negocios en la Comunidad superior a 250 millones de EUR (Alcoa: 2 482 millones de EUR; Reynolds: 527 millones de EUR) y no realizan en un mismo Estado miembro más de las dos terceras partes de su volumen de negocios total en la Comunidad. Por lo tanto, la operación notificada tiene dimensión comunitaria en el sentido del apartado 2 del artículo 1 del Reglamento de concentraciones y es un asunto de cooperación EEE.

III. EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

7. A la luz de la notificación y de los resultados de la investigación de mercado, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la operación de concentración propuesta creará posiciones dominantes en los siguientes mercados: alúmina metalúrgica, hidrato de alúmina comercial y aluminio de gran pureza P0404.
8. Las partes en la operación de concentración son empresas verticalmente integradas que tienen actividades en todos los eslabones de la cadena de suministro de aluminio. Producen y venden bauxita, hidrato, alúmina metalúrgica y aluminio, ya sea semielaborado o acabado por laminación, extrusión, moldeo o forja. En cada uno de los segmentos de productos semielaborados y acabados, los productos se fabrican a medida atendiendo a las exigencias de los usuarios finales en materia de grosor o "calibre", forma, resistencia y características de la superficie. En muchos casos los productos semielaborados y acabados de aluminio se utilizan para una amplia gama de aplicaciones finales en la industria de transporte, construcción, envases y embalajes y eléctrica.

A. ALÚMINA METALÚRGICA

Definición del mercado de productos

9. En anteriores decisiones⁵, la Comisión consideró que la alúmina constituía un mercado de productos de referencia. La alúmina es un polvo blanco utilizado principalmente en las fundiciones para fabricar aluminio. La alúmina se obtiene refinando bauxita mediante el llamado proceso Bayer. El refinado se divide en cuatro fases: digestión, clarificación, precipitación y calcinación. La precipitación es un proceso de secado (eliminación del agua de la superficie de los cristales de alúmina) a cuyo término puede extraerse el producto resultante, que se comercializa como hidróxido de aluminio o hidrato de alúmina. El hidrato de alúmina comercializado en esta fase se utiliza en aplicaciones químicas. Esta alúmina para usos químicos ("alúmina no metalúrgica", ANM) se llama hidrato de alúmina comercial y, si ha sufrido algún tratamiento más, entonces es un hidrato de alúmina especial. La mayoría del hidróxido de aluminio (generalmente alrededor del 90%) se seca aún más por calcinación (eliminación del agua que contienen los cristales). La alúmina

⁴ Volumen de negocios calculado con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 5 del Reglamento de concentraciones y en la Comunicación de la Comisión relativa al cálculo del volumen de negocios (DO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Como estas cifras incluyen el volumen de negocios con anterioridad al 1 de enero de 1999, se han tomado como referencia los tipos de cambio medios del ecu, convertidos en euros a una paridad de un euro por cada ecu.

⁵ Asuntos IV/M.470 - Gencor/Shell, Decisión de 29 de agosto de 1994 (DO C 271 de 29.9.1994, p. 3), y IV/M.1003 Alcoa/Inespal, Decisión de 24 de octubre de 1997 (DO C 29 de 27.1.1998, p. 7).

resultante es alúmina calcinada. Más del noventa por ciento de la alúmina calcinada se utiliza para la fundir metal de aluminio, por lo que recibe el nombre de alúmina metalúrgica o de fundición (AM). El resto se somete a otros tratamientos para su uso en aplicaciones químicas. En 1998, la AM representaba el 91,2% de la producción mundial de alúmina y la ANM el 8,8% restante. Por lo tanto, cabe distinguir dos calidades de alúmina: la alúmina metalúrgica (AM) y la alúmina no metalúrgica (ANM). Como se explica más adelante, estos dos productos constituyen mercados de productos distintos.

Consideraciones desde el punto de vista de la oferta

10. La ANM y la AM se obtienen mediante el mismo proceso de producción. El hidrato de alúmina para usos químicos (ANM) es un producto intermedio del proceso de producción de la AM. Todos los fabricantes de AM producen alúmina no metalúrgica (hidrato). Sin embargo, para aumentar la producción de AM a expensas de la ANM, las refinerías tendrían que instalar más equipos de calcinación, ya que las refinerías normalmente funcionan a pleno rendimiento para conseguir la máxima rentabilidad posible. La ANM es un producto intermedio que generalmente tiene un grado de pureza más elevado que la AM. Se utiliza para fabricar productos químicos con aluminio (concretamente, catalizadores, aditivos para pasta dentífrica y cemento, tratamiento del agua), refractores utilizados en la fabricación de acero y otros productos especiales. Los precios de estas dos calidades de alúmina difieren sustancialmente. La ANM puede llegar a costar el doble que la AM. Por lo tanto, un aumento de la producción de AM en detrimento de la de ANM puede resultar gravoso. Según los datos obtenidos con la investigación de la Comisión, no se tiene noticia de ningún caso en el que se haya sacrificado un volumen significativo de capacidad de producción de ANM para incrementar la de AM. Confirma esta circunstancia el hecho de que estos dos productos no pueden destinarse a los mismos usos finales.
11. Además, no hay ningún otro proceso de producción de ANM que pueda adaptarse con facilidad y prontitud para elaborar AM. Por lo tanto, la Comisión considera que, desde el punto de vista de la oferta, no hay sustituibilidad alguna entre la ANM y la AM.

Consideraciones desde el punto de vista de la demanda

12. La demanda de AM depende totalmente de la producción de aluminio primario, que a su vez depende de la oferta de AM. No hay sustitutos de la AM ni puede utilizarse este producto para otro fin distinto de la producción de aluminio primario. Así pues, parecería lógico que hubiese cierto grado de dependencia mutua entre proveedores y consumidores de AM, pero, de hecho, hay un considerable desequilibrio entre ambas partes, ya que resulta más costoso no utilizar capacidad de fundición que capacidad de refinado.
13. La producción mundial de alúmina metalúrgica ascendió a aproximadamente 45 millones de toneladas en 1999. Sin embargo, gran parte de la misma la consumieron las empresas integradas, que también tienen fundiciones. Debido a que hay refinadores de alúmina integrados, la mayor parte de los competidores y de los clientes consultados coinciden en que es preciso hacer una distinción entre la alúmina para consumo propio y la alúmina vendida en el mercado comercial, es decir, el excedente de alúmina que los productores integrados no utilizan para su consumo interno y venden a terceros, fundidores independientes como Hoogovens, Southwire o Dubal. Aproximadamente dos tercios de la producción mundial de AM están destinados al consumo interno de empresas integradas, como Alcoa, Reynolds,

Kaiser y Alcan. Esta producción "cautiva" para consumo interno no sale al mercado. De ahí que, para muchas de las empresas consultadas, deba excluirse del mercado de productos de referencia. La producción cautiva no puede salir al mercado comercial por mucho que el precio de la AM aumente sustancialmente. Las empresas integradas no sacrificarían parte de su producción cautiva de AM porque sus fundiciones no podrían trabajar a pleno rendimiento y las pérdidas que ello les ocasionaría no se verían compensadas ni siquiera por un aumento sustancial del precio de la AM. El aluminio primario se vende a un precio aproximadamente ocho veces superior al de la AM. Según la investigación de la Comisión, por mucho que suban los precios de la AM en el mercado al contado, una vez calculados los costes evitables del fundidor de aluminio (es decir, los costes que se ahorra al reducir temporalmente su producción de aluminio: energía, materia prima y mano de obra) y los costes derivados de la interrupción de la producción, el beneficio perdido (al vender producción cautiva de alumina en el mercado comercial en vez de producir aluminio) siempre es mayor que los beneficios obtenidos con las ventas suplementarias de alumina. Ninguno de los operadores consultados tenía constancia de que en períodos de escasez de oferta de AM algún fabricante integrado hubiese desviado al mercado comercial parte de su producción para consumo interno. Por lo tanto, en su evaluación la Comisión no tiene en cuenta la alumina metalúrgica que se destina al consumo interno.

14. El mercado comercial mundial de AM (el excedente de alumina) representa en la actualidad el 33% aproximadamente de la producción total de AM (14,5 millones de toneladas en 1999 y, según estimaciones de CRU, 16,4 millones de toneladas en 2003). Este mercado incluye los contratos a medio y largo plazo y el mercado al contado y excluye la alumina para uso interno. Los contratos a medio plazo tienen una duración normal de 2-5 años. Los contratos a largo plazo normalmente se celebran por un período de 5 a 10 años, pero pueden llegar a los 20 años. En estos contratos se fija un precio para la AM que constituye un porcentaje del precio LME⁶ del aluminio primario. Este porcentaje puede ser fijo, por ejemplo el 12,5%, o puede ser un diferencial, llamado cláusula de venta/compra, por ejemplo entre el 11%-14%. El cliente puede ejercer su derecho a comprar el suministro al límite superior del diferencial, mientras que el vendedor puede limitar el volumen del suministro hasta el límite inferior del diferencial. En otras palabras, con un cláusula de venta/compra el comprador de alumina está obligado a comprar al porcentaje inferior del diferencial y puede negarse a comprar si el vendedor aumenta el precio hasta el nivel superior del diferencial. Los contratos a largo plazo con una cláusula de venta/compra obligan a negociar los precios a intervalos predeterminados, por regla general anualmente, al término de un período inicial durante el cual el precio se basa en un porcentaje fijo del precio del aluminio en el LME. Por lo tanto, los contratos a largo plazo con una cláusula de venta/compra influyen considerablemente en la situación global del mercado (es decir, la oferta, la demanda y el LME).
15. El mercado al contado incluye los contratos de una duración inferior a un año, que en ocasiones sólo representan un único cargamento o varios buques, al precio del mercado al contado. El mercado al contado absorbe las fluctuaciones que se registran en la producción de las refinerías con respecto a sus compromisos fijos y las

⁶ London Metal Exchange.

* Se han modificado algunas partes del texto para no divulgar información confidencial; las partes modificadas están entre corchetes y van seguidas de un asterisco.

variaciones de volumen en las compras convenidas en contratos a largo plazo. Según parece, son los fundidores rusos y chinos principalmente quienes utilizan el mercado al contado. El mercado al contado solamente representa entre el 5% - 10% del mercado comercial. Sin embargo, la evolución de los precios en el mercado al contado influye en las negociaciones de los precios de los contratos a largo plazo, ya que el mercado al contado sirve de indicador del equilibrio general del mercado. Cuando los precios del mercado al contado están altos, los operadores tienen la impresión de que hay escasez de oferta en el mercado.

16. Las partes consideran que la definición del mercado de productos debe excluir los contratos a largo plazo, porque estos contratos ponen fuera del alcance de terceros enormes cantidades de alúmina. Las partes proponen que el análisis del mercado se centre en la "alúmina disponible". Siguiendo este planteamiento, estiman sus cuotas de mercado en un [25% - 35%]* en 2000 y un [30% - 40%]* en 2003. Sin embargo, no hay que olvidar que los contratos "a largo plazo" no protegen totalmente a los compradores o vendedores de las fluctuaciones de precios del sector. Estos contratos son muy flexibles en materia de precios. En primer lugar, los precios de estos contratos generalmente dependen de los precios del mercado, como el precio del aluminio en el LME. Por lo tanto, las variaciones en los precios de mercado del aluminio influyen en los precios que los fundidores pagan por la alúmina. Hasta la fecha, los anuncios de recortes de capacidad de producción de aluminio han tenido una influencia relativamente mayor a la hora de hacer subir los precios del LME que la que ha demostrado tener la recuperación de capacidades de producción para hacer bajar los precios. Por lo tanto, las partes bien podrían anunciar recortes de capacidad que influirían en el LME y que no podrían ser contrarrestados con el anuncio de aumentos similares de capacidad por parte de otras empresas del sector del aluminio. En segundo lugar, como se ha indicado en el párrafo 14, los contratos a medio y largo plazo no siempre contienen una cláusula de precio fijo ligado al LME, sino una cláusula de venta/compra y renegociaciones anuales de los precios. Por consiguiente, el precio puede fluctuar según el nivel de disponibilidad de alúmina en el mercado comercial. Se estima que alrededor del 40% de los contratos contienen una cláusula de venta/compra.

Conclusión

17. A la vista de lo expuesto en los puntos anteriores y de los resultados de la investigación de mercado, la Comisión ha llegado a la conclusión preliminar de que el mercado de referencia de la alúmina es el "mercado comercial" o mercado de los excedentes de alúmina, incluidos los contratos a medio y largo plazo y las ventas ocasionales.

Mercado geográfico de referencia

18. El mercado de la alúmina metalúrgica (AM) tiene dimensiones mundiales. Los intercambios comerciales entre distintas regiones son significativos. La mayoría de las refinerías de alúmina se hallan cerca de minas de bauxita, a fin de evitar el elevado coste del transporte a larga distancia de la bauxita. De ahí se envía la alúmina a las fundiciones de aluminio, que se encuentran en diversas partes del mundo. En Occidente, para los productores de alúmina el mercado de las ventas de alúmina a terceros (mercado comercial) incluye ventas a países orientales. Los productores occidentales de alúmina abastecen el mercado comercial occidental con 10,8 millones

de toneladas de alúmina y venden 4 millones de toneladas de alúmina en Europa del Este, la CEI y China⁷.

19. Por otra parte, los excedentes de alúmina de las refinerías de Europa del Este, la CEI y China se venden siempre a fábricas locales. Según el experto en metales James F. King, el mercado de alúmina de Europa del Este y China representa 2,3 millones de toneladas. No hay exportaciones a fundidores occidentales. Los países occidentales exportan alúmina a países orientales, pero no a la inversa, debido principalmente al déficit del alúmina de esas regiones, aunque también a la inferior calidad de su alúmina. Por consiguiente, los excedentes de estas refinerías no están a disposición de los fundidores occidentales. A efectos del análisis del mercado comercial de la AM, la Comisión solamente tendrá en cuenta los excedentes de AM producida por las refinerías occidentales.

Evaluación desde el punto de vista de la competencia

Situación del mercado

20. Las refinerías de AM abastecen a los fundidores de aluminio. Los excedentes de alúmina se venden a empresas no integradas, a empresas integradas que no tienen suficiente alúmina o a organizaciones que comercian con AM. El cuadro que sigue a continuación presenta la situación del mercado en 1999:

	Producción total (en millones de toneladas)	% de la producción mundial	Excedentes (en millones de toneladas)	% del mercado comercial
Alcoa	[%] *	[%] *	[] *	[%] *
Alcan	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Reynolds	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Kaiser	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Pechiney	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Billiton	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Alusuisse	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Glencore	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Jamaica	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Guinea	[] *	[%] *	[] *	[%] *
India	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Otros	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Antiguos países del Este y China	[] *	[%] *	[] *	[%] *
Total	45	100	14,5	100

21. Como muestra este cuadro, la entidad fusionada sería, de lejos, el líder del mercado comercial de la alúmina, con una cuota de mercado del [45% - 55%]*. Le seguiría Kaiser con el [5% - 15%]*, solamente la []* del tamaño de las partes. Basta esta cifra para hacerse una idea del poder de mercado que tendría la entidad fusionada. Otros competidores son: Glencore con menos del [10%] *, Alusuisse con menos del [10%]* y Guinea y Jamaica, con menos del [10%] * cada una. Mientras que la oferta está altamente concentrada (C3 del 65%), no ocurre lo mismo con la demanda. No hay ningún productor no integrado de aluminio que tenga una cuota de mercado

⁷ Fuente: El mercado de la alúmina - Tendencias actuales y perspectivas, James F. King, octubre de 1999, p. 70.

superior al 5%. Por lo tanto, no parece que los fundidores de aluminio tengan suficiente poder de compra para contrarrestar el poder de mercado de la entidad fusionada.

Situación de la competencia tras la operación de concentración

22. La elasticidad de la demanda ante un aumento de los precios de la alúmina es sumamente limitada. Se ha calculado en - 0,146⁸. Los compradores de alúmina no pueden utilizar otra materia prima alternativa para fabricar aluminio. Tampoco pueden cambiar de proveedor a corto plazo. Como no resulta rentable transformar una fundición de aluminio para dedicarla a otro fin, al fundidor no le queda más remedio que aceptar la subida de precios o cerrar. Mientras la subida de los precios le permita trabajar sin pérdidas, al fundidor no le quedará más alternativa que seguir comprando la alúmina. Como el coste de este producto sólo representa el 25% de los costes totales de una fundición, los beneficios del fundidor no se ven excesivamente mermados por las subidas de precio de la alúmina. El cuadro que sigue desglosa los costes (medios en Occidente) de producción de 1 tonelada de aluminio⁹.

Concepto	Coste (USD/t)
Alúmina	375
Otras materias primas	182
Energía	306
Mano de obra y gastos generales	329
Costes de capital	209
Coste total	1401

Fuente: James King

23. Como la alúmina representa alrededor del 25% de los costes totales de una fundición¹⁰, un aumento permanente del 10% en el precio de la alúmina supone un incremento de los costes totales de tan sólo el 2,5%. Si el fundidor tiene unos márgenes de beneficios superiores al 2,5%, podrá seguir obteniendo beneficios a pesar de la subida de precios. Por lo tanto, es muy poco probable que un aumento en los precios de la alúmina del 5-10% obligue a los fundidores a cesar sus actividades.
24. La única posibilidad que tiene un fundidor de obtener alúmina a corto plazo es el mercado al contado. Aunque en él se negocian cantidades pequeñas, este mercado constituye una referencia de importancia tanto para las negociaciones de precios de los contratos a largo plazo como para las renegociaciones anuales previstas en los contratos a largo plazo. En un mercado en que la oferta es menor que la demanda los proveedores pueden imponer precios más altos elevando el precio al que se ejecuta la opción de compra prevista en la cláusula de venta/compra hacia el límite superior del diferencial, o bien negociando desde el principio unos precios más altos. La

⁸ Estimación del Dr. Kahwaty, LEGG, febrero de 2000.

⁹ Fuente: véase la nota a pie de página 7; en la página 37.

¹⁰ Fuente: "Informe sobre la capacidad y el mercado mundiales; aluminio primario", James F. King, agosto de 1999, p. 5.

explosión de la fábrica de Gramercy de Kaiser en julio de 1999 es un buen ejemplo. La explosión detrajo 1 millón de toneladas de AM del mercado. Esta cantidad representa el 2% de la producción mundial o el 7% de las ventas a terceros en los países occidentales. Inmediatamente después de la explosión, el precio del mercado al contado subió una media de 160 USD/t a 205 USD/t, lo que supone un aumento del 34%. Los precios continuaron aumentando y llegaron a los 360-370 USD/t en diciembre de 1999. Esta situación se refleja inmediatamente en las negociaciones de los contratos a largo plazo. A modo de ejemplo, el contrato recientemente concluido entre el proveedor brasileño de alúmina Alunorte y Pechiney y Glencore fija un precio del 15% del precio del LME, frente a unos niveles previos de entre el 11% y el 12,5%. Según CRU, en otro contrato reciente de tres años el porcentaje fijado ha sido del 14,2%. Aunque la mayoría de los contratos a largo plazo tiene un diferencial de solamente un punto porcentual, un aumento de, por ejemplo, el 12,5% al 13,5% del LME a raíz de las renegociaciones anuales se traduce en una subida del 8% del precio de la alúmina.

25. Este ejemplo demuestra que con una reducción del 7% de la producción de AM, los precios de los excedentes de producción suben hasta niveles varias veces mayores que dicho porcentaje. Por lo tanto, un operador de grandes dimensiones podría hacer subir significativamente los precios del mercado al contado con una reducción relativamente pequeña de la producción. Aunque en sí los beneficios que obtendría en el mercado al contado haciendo subir los precios no serían espectaculares dado el pequeño tamaño de este segmento, los resultados que obtendría con los contratos a largo plazo serían mucho más satisfactorios. La entidad fusionada estaría en una posición ideal para provocar tal subida de precios cerrando capacidad de producción de AM. Como muestra el cuadro que viene a continuación, la entidad fusionada controlaría las refinerías de menores costes de funcionamiento¹¹. Los costes de funcionamiento comprenden el coste de la materia prima más el coste de transformación de la bauxita en alúmina. Además, hay que tener en cuenta que el precio medio de la alúmina era de 175 USD por tonelada a precio franco a bordo en 1999 para los contratos a largo plazo y de 189 USD por tonelada en el mercado al contado.

Fábrica	País	Propietario	Capacidad (kt)	Coste de funcionamiento (USD/t)
Wagerup	Australia/Darling Range	Alcoa 60%	1.900	90,8
Worsley	Australia/Darling Range	Reynolds 56% Billiton 30%	1.880	91,3
Pinjara	Australia/Darling Range	Alcoa 60%	3.200	98,5
Pocos de Caldos	Brasil	Alcoa 100%	216	104,8
Damanjodi	India	Nalco 100%	941	107,2
Belgaum	India	Indalco 65%; Alcan 35%	153	109,8
Gladstone (QAL)	Australia	Comalco 30%; Kaiser 28%; Alcan 21%, Pechiney 20%	3.465	116,6

¹¹ Fuente: Informe de CRU, "Costes en el sector del aluminio 1999-2000, costes de refinado de alúmina hasta el 2002", página 45.

Alunorte	Brasil	Hydro 25%	1.476	118,6
Gove	Australia	Alusuisse 70%	1.816	119,8
Sao Louis (Alumar)	Brasil	Alcoa 54%; Billiton 36%; Alcan 10%	1.140	120,8
Clarendon (Jamalco)	Jamaica	Alcoa 50%, JBI 50%	932	126,2
Kwinana	Australia	Alcoa 60%	1.935	126,6
Paranam	Surinam	Alcoa 55%; Billiton 45%	1.825	131,8
Friguia-Kimbo	Guinea	Guinea 90%; Reynolds 10%	600	135,9
Ewarton	Jamaica	Alcan 93%; JBI 7%	550	152,4
Kirkvine	Jamaica	Alcan el 93%; JBI 7%	550	153
San Ciprián	España	Alcoa 100%	1.150	155,8
Auginish	Irlanda	Glencore 100%	1.360	161
Point Confort	EE.UU.	Alcoa 100%	2.318	163,8
Eurallumina	Italia	Comalco 56%; Glencore 44%	975	166
Stade	Alemania	VAW 50%; Reynolds 50%	750	169,9
Distomon	Grecia	Pechiney 60%	720	170,3
Burnside	EE.UU.	Ormet 100%	595	171,3
St.. Croix	EE.UU.	Alcoa 100%	600	179,5
Corpus Christi	EE.UU.	Reynolds 100%	1.600	185,8
Gardanne	Francia	Pechiney 100%	600	200,2
Gramercy	EE.UU.	Kaiser 100%	926	214,6

Fuente: CRU

26. Gramercy vio interrumpida su producción en julio de 1999 por una explosión. Es bastante dudoso que Gramercy reanude la producción de aquí a finales de 2000 y vuelva a funcionar a pleno rendimiento en 2001, como afirma Kaiser, dados los numerosos problemas que tiene esta empresa en la actualidad¹². Por su parte, Gardanne ya produce sobre todo alúmina no metalúrgica y podría abandonar completamente la producción de AM. Por lo tanto, la entidad fusionada controlaría 2 200 kt¹³ de refinerías de alto coste, que pueden utilizarse como instalaciones de reserva para controlar la oferta. Alcoa podría, por ejemplo, utilizar St. Croix como capacidad de reserva y recortar su producción cuando los precios fuesen bajos. De hecho, St. Croix no produjo AM entre 1995 y 1997. St. Croix tiene una capacidad de 600 kt —aproximadamente dos tercios de la de Gramercy—, que ciertamente sería suficiente para influir en los precios del mercado al contado e, indirectamente, en los precios de los contratos a largo plazo, como demuestra el ejemplo de Gramercy. Tal estrategia resulta rentable para un proveedor siempre que los beneficios que deje de conseguir en la refinería que recorta su producción sean menores que el aumento de beneficios obtenido por sus otras refinerías de costes medios inferiores a los de la refinería de reserva. Como Alcoa tiene el mayor parque de refinerías baratas, saldría aún más beneficiada con una estrategia de este tipo. Por lo tanto, Alcoa aumentaría

¹² Aunque en el sitio de Internet de Kaiser hay una fotografía que muestra los preparativos para las obras de reconstrucción (andamios, etc....), la prensa ha anunciado que las autoridades sanitarias estadounidenses (US Mine Safe and Health Administration, MSHA) podrían iniciar una investigación penal sobre la explosión. Ello pondría en peligro el desembolso del capital asegurado necesario para financiar el proyecto. Kaiser sí pudo obtener, empero, el permiso medioambiental del Departamento de Luisiana de calidad medioambiental.

¹³ Nota: "kt" significa kilotoneladas (mil toneladas), mientras que "mt" significa toneladas métricas (no millón de toneladas).

sus márgenes de beneficios con las ventas de alúmina producida en sus fábricas de costes bajos.

27. Tal estrategia también respondería a un segundo objetivo: tendría un efecto disuasorio sobre las empresas que planeasen entrar en el mercado o ampliar su producción. Para aumentar la producción se necesitan por lo menos 18 meses, tiempo suficiente para volver a poner en marcha las capacidades de reserva, hacer que vuelvan a bajar los precios y conseguir que la expansión iniciada por la competencia no resulte rentable. Los documentos internos de Alcoa revelan que éste era precisamente el razonamiento seguido con relación a las refinerías de costes elevados de St. Croix y Point Comfort.
28. Por último, Alcoa/Reynolds también se beneficiaría de tal estrategia frente a sus competidores de los segmentos descendentes del sector de la fundición de aluminio. Todo aumento en el precio de la alúmina metalúrgica se traduce en un incremento de los costes de los competidores que no están integrados verticalmente. Aun suponiendo que los precios del aluminio también subiesen como consecuencia de la escasez de oferta de alúmina, los beneficios totales de las empresas integradas, como la entidad fusionada, serían proporcionalmente mayores que los de las empresas no integradas, lo que colocaría a las empresas integradas en una posición competitiva ventajosa. En otras palabras, si la subida de precio de la alúmina se traduce en una subida del precio del aluminio, ello resulta relativamente más ventajoso para las empresas integradas, como las partes.
29. Tras la fusión, las partes no solamente controlarían el tramo superior de la curva de costes del sector, sino que también poseerían las cuatro refinerías de menores costes de funcionamiento. Por consiguiente, la entidad fusionada controlaría los tramos superior e inferior de la curva de costes de las refinerías de alúmina. Es decir, controlaría las instalaciones que aportan el grueso de la producción y las instalaciones que se utilizan para completar la oferta en coyunturas de gran demanda o sirven de capacidad de reserva. Según la investigación de mercado efectuada por la Comisión, en 1999 los costes medios de funcionamiento de una planta de alúmina eran de 160/170 USD por tonelada. Los costes de funcionamiento medios de Alcoa eran de alrededor de USD [] * por tonelada. Esta diferencia de costes tiene su origen en las refinerías australianas de alúmina de Alcoa y Reynolds, especialmente las de Darling Range, que son las refinerías de menores costes del mundo gracias principalmente a las reservas de bauxita¹⁴ de Australia Occidental, que están consideradas de las más baratas del mundo¹⁵. Alcoa ya tiene la mayor presencia en Darling Range. Controla las refinerías de Wagerup, Pinjara y Kwinana, que representan el 14,9% de la capacidad mundial. La adquisición de Reynolds pondría bajo el control de Alcoa una cuarta planta en Darling Range, Worsley. Worsley representa el 4% de la capacidad mundial. En la actualidad, las refinerías de Darling Range representan el 19% de la producción mundial. El 17,1% de esta producción

¹⁴ La bauxita es un mineral natural que contiene entre un 30% y un 60% de óxido de aluminio. Una vez extraída de la mina, la bauxita se refina para obtener alúmina.

¹⁵ Según CRU, la bauxita más barata del mundo en dólares estadounidenses (USD) por toneladas se halla en Guinea (Friguia, de propiedad estatal, 2 USD/t), Australia (Gove, propiedad de Alusuisse, 2,55 USD/t) y la India (Belaum, propiedad de Alcan e Indalco, 2,7 USD/t). Siguen las minas de Darling Range, con una media de 5 USD/t. El precio medio es de ± 10 USD/t. La bauxita más cara del mundo se halla en Grecia (25 USD/t).

estaría en manos de Alcoa/Reynolds¹⁶ y el resto estaría repartida entre los socios de las partes en esas refinerías.

Entrada y expansión

30. La producción y la capacidad de producción mundiales de alúmina no han dejado de crecer y seguirán haciéndolo en respuesta al crecimiento de la producción de aluminio. Se espera que el consumo de aluminio de Occidente aumente de 19 000 kt en 1999 a 21 915 kt en 2003, esto es, 2 907 kt. Para ello, la producción de AM tiene que aumentar en 5 500 kt, lo que implica un crecimiento anual de alrededor de 1 500 kt. Se puede aumentar la capacidad de producción de tres maneras: paulatinamente, solucionando problemas puntuales de escasez de suministros ("expansión paulatina"); aumentando la producción de las refinerías existentes o construyendo nuevas refinerías.
31. Los proyectos de construcción de nuevas refinerías son poco frecuentes y . Estos proyectos tienen por objeto refinerías nuevas de una capacidad inicial de al menos 1 millón de toneladas. Los costes de inversión de una refinería nueva son de aproximadamente 800 a 1 000 USD por tonelada. Por lo tanto, los costes de capital ascienden a casi 1 000 millones de USD. El plazo de construcción es de por lo menos 5 años desde el momento en que se toma la decisión hasta que se efectúa la primera entrega de alúmina. La última refinería nueva la puso en marcha Alunorte en 1995 en Brasil. Actualmente, se tiene constancia de dos proyectos. El primero es el proyecto de Utkal, en Orissa (India). El consorcio propietario del proyecto está integrado por Alcan, Norsk Hydro e Indal y está previsto que la construcción dé comienzo en 2001. Sin embargo, como uno de los socios del consorcio ha declarado a la Comisión, todavía no se ha tomado la decisión definitiva. Todavía quedan por resolver algunos problemas de financiación, sociales y medioambientales, especialmente, la creciente oposición de las comunidades indígenas. Por consiguiente, en el mejor de los casos la producción no empezará hasta 2005. Esta fecha rebasa ampliamente los límites temporales que fija la Comisión para evaluar el impacto de la competencia potencial sobre una fusión propuesta.
32. El segundo proyecto es la nueva refinería de Comalco. Comalco, una filial de la empresa londinense Río Tinto (RTZ), tiene una participación mayoritaria (67%) en las reservas de bauxita de Weipa, Australia, que están consideradas de las mejores y más baratas del mundo. Sin embargo, Weipa es una zona remota sin suficientes infraestructuras. Por el momento, la bauxita de Weipa no se refina in situ, sino que se envía a la refinería de Gladstone. Comalco está considerando la posibilidad de construir una refinería nueva en Gladstone o en Malasia. Todavía no se ha decidido dónde y, además, el que se decida la ubicación no significa que se haya aprobado el proyecto. Este proyecto viene discutiéndose desde hace muchos años sin resultados concretos. Parece que la cuestión de la ubicación de la refinería es todo un dilema para Comalco. Si opta por Malasia, tiene que enviar la bauxita a gran distancia, con los consiguientes costes de transporte. Si la refinería se construye en Gladstone, hay que instalar infraestructuras adicionales para solucionar problemas estructurales relacionados con la energía y de todos modos hay que transportar la bauxita desde Weipa. Así pues, es poco probable que la nueva refinería empiece a funcionar a mediados de 2002.

¹⁶ Aunque Alcoa sólo tiene una participación del 60% en sus tres refinerías de Darling Range, tiene derecho a comprar el 100% de la alúmina que se produce en ellas.

33. Por otra parte, según los documentos que obran en poder de la Comisión, las partes no creen que estos proyectos sean viables. Reynolds afirma en uno de sus documentos que contemplará la posibilidad de aumentar su capacidad de producción para frenar la construcción de nuevas refinerías de costes elevados, como la de Comalco. Según Alcoa, para que las inversiones en refinerías nuevas den un rendimiento normal del [%]* es preciso que el precio a largo plazo de la alúmina sea de alrededor de [] USD* por tonelada, circunstancia que a juicio de Alcoa no se va a producir. Además, según Alcoa, en muchas refinerías de todo el mundo es posible ampliar la producción en un millón de toneladas a un nivel de 500-600 USD por tonelada anual, lo que resulta una mejor inversión. Estas afirmaciones muestran claramente que hay un precio de USD [] * por tonelada a partir del cual resulta rentable construir refinerías nuevas. Si se mantienen los precios por debajo de este umbral, se impedirá la entrada de nuevos competidores, especialmente los dos proyectos de la India y Australia o Malasia (Comalco). Ya se ha demostrado que Alcoa está en condiciones de mantener el precio por debajo de ese umbral aplicando la estrategia de control de la oferta.
34. Por lo tanto, la Comisión concluye que, dada la incertidumbre reinante en cuanto a su realización, estos dos proyectos de construcción de refinerías no constituyen una amenaza grave al poder de mercado de la empresa fusionada.
35. Las ampliaciones de capacidad en refinerías ya existentes suelen oscilar entre 100 000 toneladas y 1 millón de toneladas a un coste inferior a 800 USD por tonelada y normalmente tardan entre 2 y 3 años en hacerse efectivas. La experiencia demuestra que, salvo en el caso de Alcoa, la integración ascendente es el motivo principal de las expansiones de la capacidad de las refinerías. La investigación de la Comisión ha puesto de manifiesto que la mayoría de las expansiones de la capacidad de refinerías existentes actualmente en curso persiguen cubrir las necesidades internas de los principales productores integrados. Este hecho frenará el crecimiento de las ventas de alúmina de terceros en Occidente y probablemente disminuya la proporción de la producción global de alúmina que representa el mercado comercial de la alúmina (como se explica en el punto 13, en la actualidad la alúmina que sale al mercado comercial representa un tercio de la producción total). Por lo tanto, los principales fundidores integrados de Occidente tendrán un menor grado de dependencia de sus proveedores.
36. Las partes opinan que en los próximos 5 años la mayoría de las expansiones de capacidad serán acometidas por otras empresas. El siguiente cuadro presentado por las partes muestra la situación actual en materia de expansiones de capacidad en refinerías occidentales:

PROYECTOS DE EXPANSIÓN DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE ALÚMINA				
Lugar	Propietario	Cuantía (t/a)	Estado actual	Fecha prevista de finalización
Wagerup (Australia)	Alcoa	[] *	A punto de acabar	2000
Worsley (Australia)	Reynolds, Billiton, otros	1 250 000	A punto de acabar	2000
Gramercy EE.UU. (reconstrucción)	Kaiser	1 000 000	En curso	2000
Burnside (EE.UU.)	Ormet	400 000	En curso	2000
Damanjodi	Nalco	700 000	En curso	2001

(India)				
Alunorte (Brasil)	Energía hidráulica, Aluvale, CBA	825 000	Anunciado	2002
Sao Luis (Brasil)	Billiton (en parte)	635 000	Propuesto	2003
Muri Bihar	Indal	60 000	Anunciado	2002
(India)				
Belgaum (India)	Indal	280 000	Anunciado	2004
Gove (Australia)	Alusuisse	400 000	Propuesto	2003
Renunkoot	Hindalco	210 000	Anunciado	2002
(India)				
Ewarton, (Jamaica)	Alcan	1 000 000	Estudio de ingeniería En curso	2003 o 2004

37. A primera vista, cabría pensar que, de estos proyectos, que representan un total de 7,2 millones de toneladas de AM, las partes solamente tendrían el [15% - 25%]*. Sin embargo, todos los proyectos de expansión de las partes están en curso y se acabarán en la fecha prevista, a diferencia de la mayoría de los otros proyectos enumerados, cuya fecha de finalización, el año 2004 (Indal, Ewarton), es hipotética y rebasa ampliamente los límites temporales que la Comisión puede tener en cuenta a la hora de analizar la operación de concentración. Además, varios de los proyectos de expansión de gran envergadura son obra de empresas integradas que buscan satisfacer un mayor consumo interno. A esas empresas, entre las que figura Alcan, también les interesa, al igual que a las partes, que aumente el precio de la AM, ya ello aumentaría los costes de sus competidores, que no están integrados.
38. Basta fijarse en cada uno de los proyectos de expansión individualmente, para comprobar que muchos no cuentan con el compromiso firme de los propietarios de la refinería, empezando por Kaiser, cuya viabilidad financiera resulta dudosa. Según Ormet, la expansión de su refinería Burnside no llegará a las 100.000 toneladas y lo único que se pretende es sustituir la alúmina que se compra en el mercado comercial por producción interna. Por lo que se refiere a Brasil, todavía no se ha tomado una decisión sobre los proyectos de Alunorte y Sao Luis. En el caso de Sao Luis, Alcoa es el accionista mayoritario de la refinería y tiene ciertos derechos en materia de procedimiento, que pueden []*. En cuanto a la posibilidad de expansión de la capacidad de Alcan en Ewarton, Jamaica, este proyecto todavía está en su fase inicial. Además, la expansión de la capacidad en 1 millón de toneladas se escalonará en varias etapas a lo largo de 7 años. Habida cuenta de estos factores, cabe afirmar que las partes tienen una cuota mucho más elevada de todas las expansiones de capacidad existentes propuestas. Además, las dudas que se ciernen sobre proyectos de terceros permitirán a las partes reaccionar unilateralmente anunciando nuevos proyectos de expansión de sus refinerías.
39. Efectivamente, ha habido terceros que han señalado que las partes estarán en condiciones ideales para aumentar aún más su capacidad de refinado, porque controlarán las refinerías de Darling Range (Pinjarra, Kwinana, Wagerup y Worsley). A su juicio, Darling Range reúne las mejores condiciones del mundo para una expansión porque tiene los costes de funcionamiento más bajos, un coste de capital bajo y una situación política estable. Sin embargo, las partes afirman que no tienen planes de expansión significativos para los próximos años. La estrategia de Alcoa ha consistido en controlar el tramo inferior de la curva de costes del sector adquiriendo Reynolds, en lugar de acometer expansiones que serían menos rentables.
40. Sin embargo, aun suponiendo que las partes no tengan planes inmediatos para expandir la capacidad de sus refinerías, lo cierto es que están en posición de aumentar

su producción rápidamente si así les parece conveniente. Si bien parece ser verdad que Kwinana no puede ampliar más su producción porque ha quedado prácticamente rodeada por la ciudad de Perth y no hay terrenos disponibles, las otras tres refinerías de Darling Range todavía pueden ampliarse. Wagerup tiene actualmente una capacidad de []* millones de toneladas y cuenta con la autorización del Estado para aumentarla de []* millones de toneladas a []* millones de toneladas. En la actualidad se está llevando a cabo una ampliación de capacidad de []* millones de toneladas. Con un coste de capital por tonelada de [] USD* y unos costes de funcionamiento muy bajos, se trata de una excelente oportunidad para ampliar capacidad, posibilidad que están contemplando seriamente las partes. También podría ampliarse la capacidad de Pinjarra en []* millones de toneladas. Las partes han señalado que, si bien están estudiando esta posibilidad, es poco probable que se decidan a hacerlo porque [] *. El coste de capital de []* USD por tonelada está efectivamente []*. Además, los costes de funcionamiento son de los más bajos del mundo. Por lo tanto, si se calcula el valor actualizado neto de este proyecto, el resultado es positivo. Finalmente, al término de su actual expansión de 1,9 millones de toneladas a 3,1 millones de toneladas, la planta de Worsley de Reynolds podría volver a ampliarse hasta alcanzar una capacidad de 4 millones de toneladas, cifra que actualmente se considera el límite máximo operativo para una refinería. Por lo tanto, las partes tendrían la oportunidad de aumentar su capacidad en Darling Range en [] * millones de toneladas en el plazo de 2 años. Solamente estas excelentes oportunidades de expansión equivalen a casi la mitad de la demanda adicional de AM generada por el crecimiento de la producción de aluminio y constituyen una clara advertencia para quienes planeen ampliar la capacidad de sus refinerías. En otras palabras, el anuncio de una expansión de capacidad en Darling Range tendría por efecto disuadir de ampliar capacidades a los competidores que tienen costes de funcionamiento más elevados y disfrutan de un menor grado de estabilidad política.

41. Aun suponiendo que Pinjarra no obtuviese los permisos medioambientales para proceder a un aumento de capacidad o que la expansión de la capacidad de Worsley exigiese la construcción de una costosa cinta transportadora para abastecer de bauxita la refinería, las partes tendrían otras posibilidades muy interesantes de expansión. Una de ellas sería Sao Luis, en Brasil, que tiene un coste de capital por tonelada muy bajo ([]USD * por tonelada) y unos costes de funcionamiento moderados.
42. Por otra parte, no hay que olvidar que las partes son socios de muchas empresas en participación de refinado, lo que les da la posibilidad de bloquear o dificultar las iniciativas de otros socios de las mismas encaminadas a aumentar la capacidad de producción.
43. Alcoa tiene participaciones en 10 refinerías. En nueve de ellas tiene una participación mayoritaria o es el único accionista. Solamente en Jamalco su participación es del 50%. La situación de Reynolds, que tiene participaciones en 4 refinerías (Worsley, Friguia, Sherwin y Stade), es similar, salvo en la refinería guineana de Friguia, de la que accionista minoritario. Por lo tanto, por lo que se refiere a las posibilidades de expansión de otros miembros de los consorcios en que participan Alcoa y Reynolds, hay que tener presente que Reynolds tiene derechos de veto para [] * mientras que Alcoa tiene derechos de adquisición preferente para [] * y derechos de veto para [] *. Además, en Suralco/Surinam, donde Alcoa tiene una participación del [%] * y Billiton del [%] *, la participación de Alcoa no puede reducirse por debajo del [%]* por medio de expansiones y Alcoa tiene derechos de adquisición preferente para []*.

44. El control de Alcoa/Reynolds sobre las refinerías de costes más bajos y elevados, aunado a las posibilidades de expansión combinadas con sus derechos de veto, permitiría aplicar con éxito la siguiente estrategia: la entidad fusionada podría retrasar los planes de ampliación de la capacidad de producción de sus refinerías cerrando al mismo tiempo parte de sus capacidades con costes elevados para mantener la escasez de oferta en el mercado, lo que se traduciría en unos precios supracompetitivos para la alúmina metalúrgica. La entidad fusionada podría mantener tales precios al estar en condiciones de impedir la entrada en el mercado de nuevos competidores atraídos por los elevados niveles de precios. El simple anuncio de una expansión de capacidad de la entidad fusionada tendría repercusiones sobre el precio de mercado de la alúmina y, en consecuencia, los competidores tendrían que revisar sus planes de expansión a la luz de las nuevas previsiones de precios de la alúmina para el futuro. Así ocurriría especialmente en los casos en que la inversión en expansión de capacidad no alcanzase el rendimiento necesario a causa de la caída de los precios.
45. El cuadro siguiente muestra las cuotas de mercado estimadas de Alcoa, Reynolds y otros productores importantes, teniendo en cuenta las expansiones de capacidad en refinerías existentes y las posibilidades de "expansión paulatina" de la capacidad, según la investigación de la Comisión:

	1999	2000	2001	2002	2003
Alcoa	48%	50%	44%	42%	44%
Reynolds	4%	6%	6%	6%	6%
Partes	52%	56%	50%	48%	50%
Kaiser	10%	8%	11%	11%	11%
Glencore	7%	8%	7%	7%	7%
Alusuisse	5%	3%	5%	4%	4%
Nalco	4%	4%	6%	6%	6%
Guinea	4%	4%	4%	4%	4%
Jamaica	4%	4%	4%	4%	4%

46. Este cuadro parte del supuesto de que Kaiser reconstruirá su refinería de Gramercy, EE.UU. No obstante, en el sector se han expresado dudas de que ello vaya a ocurrir, dados los problemas económicos de Kaiser (véase el punto 26). Si las partes explotasen todas las posibilidades de expansión que actualmente tienen sus refinerías de Darling Range (Wagerup, Pinjarra y Worsley), satisfarían el [65% - 75%]* de la demanda de AM de terceros en el año 2003. En cualquier caso, incluso la hipótesis más probable indica que las partes mantendrán una cuota de mercado muy alta en los próximos años. Este hecho resulta, en sí mismo, muy indicativo de que, con la operación de concentración, las partes adquirirán una posición dominante en el mercado comercial de la alúmina metalúrgica.

Riesgo país de los proyectos de expansión

47. En teoría, los mejores emplazamientos para refinerías de alúmina están en Guinea porque la bauxita guineana está considerada como la mejor del mundo. Sin embargo, como demuestra el ejemplo de la única refinería de ese país, Friguia-Kimbo, la situación del país obligó a Pechiney, Alcan y Hydro a retirarse del consorcio. La refinería ha sido adquirida por []* y está siendo reestructurada con la asistencia técnica de []*. []* obtuvo una participación del [%]* a cambio.
48. Por consiguiente, los productores de alúmina consideran que Australia, Jamaica, la India y Brasil son las mejores opciones para expandir su capacidad de producción de alúmina. De estos cuatro países, Australia ofrece de lejos el riesgo país más bajo. Un riesgo país bajo significa unos tipos de interés más bajos. Por ejemplo, tomando

como referencia los tipos de interés de los bonos estadounidenses a diez años, el tipo de interés equivalente para la India es un 50% más elevado. Esta circunstancia confiere a las partes otra ventaja competitiva ya que su principal zona de producción, Darling Range, en Australia, disfruta de estabilidad política.

Conocimientos técnicos y tecnología

49. La investigación de mercado efectuada por la Comisión ha puesto de manifiesto que muchas empresas están preocupadas por el impacto que la operación de concentración puede tener por lo que se refiere a la tecnología y los conocimientos técnicos relacionados con las refinerías (tecnología de la construcción de refinerías exclusive). Tanto Alcoa como Reynolds tienen tecnología propia para, por ejemplo, aumentar el rendimiento de las refinerías. [] * Alcoa tiene por norma no conceder a competidores licencias de patentes sobre conocimientos técnicos de esta clase, Reynolds [] *.
50. Los competidores de las partes están especialmente preocupados por la tecnología recientemente desarrollada para tratar bauxita impura. En los últimos tres años la empresa en participación Worsley ha desarrollado [] * método[s] * nuevo[s] para [] * y ha solicitado las correspondientes patentes. Uno de estos métodos ya se ha probado con resultados satisfactorios en la planta []*. [] *. Esta tecnología aumentará sustancialmente la producción del alúmina de Worsley (por lo menos entre el [%] * y el [%] *), al margen de otros posibles [] *.
51. La utilidad de esta tecnología [] * pero puede aplicarse a otros lugares del mundo. Sin embargo, es particularmente efectiva en Darling Range porque []*. Con esta nueva tecnología Reynolds estaría en posición de cuestionar la primacía de Alcoa. Con la operación de concentración, Alcoa no solamente evitaría este peligro sino que también accedería a esta tecnología nueva, aumentando así aún más la ventaja en materia de costes [] * de las instalaciones que pasarían a estar controladas [] * por ella. También aumentaría su capacidad para evitar la entrada de otros competidores en el mercado. Por lo tanto, el acceso a esta nueva tecnología consolidará la posición de dominio de Alcoa.

Licitaciones

52. Las partes afirman que en las escasas ocasiones en que a lo largo de un año se subasta un suministro de alúmina un número significativo de licitadores presenta ofertas. Según las partes, en las licitaciones más recientes de contratos de suministros de terceros participaron entre cuatro y siete licitadores, con lo que quedó garantizada la competencia. Sin embargo, el hecho de que participen entre cuatro y siete licitadores cada vez no significa que todos ellos tengan las mismas posibilidades de conseguir el contrato. Si así fuera, lo lógico sería que Alcoa hubiese conseguido entre un 14% y un 25% de los contratos. Sin embargo, los hechos demuestran que la cuota de Alcoa en este mercado siempre ha sido mucho mayor, muy superior al 40% en la mayoría de los años.
53. En una situación normal en la que todos los licitadores tienen capacidad para abastecer a todo el mercado, se hace con el contrato la empresa con el coste medio más bajo. La empresa con el coste medio más bajo hará una oferta ligeramente inferior al coste medio de su rival más cercano. En estas circunstancias, la absorción del rival más cercano conlleva una disminución considerable de la competencia, puesto que la entidad fusionada ajustará su oferta al coste medio del que era su tercer rival más cercano.

54. Sin embargo, según Alcoa, lo que distingue el mercado de la AM de ese modelo normal de licitación es el hecho de que los proveedores tienen una capacidad de producción limitada. El mercado está equilibrado y todos los proveedores venden su producción. Según las partes, como consecuencia de ello, en todas las licitaciones el precio se aproxima al coste medio del licitador de costes más altos. Ningún productor de costes bajos perdería la oportunidad de obtener unos beneficios mayores presentando una oferta cercana al nivel de costes de su rival más próximo. La Comisión acepta que, en la situación de mercado descrita por Alcoa, en cada una de las tres o cuatro licitaciones que se celebran anualmente los licitadores tienen que tener en cuenta qué ofertas es probable que presenten sus competidores. En las ofertas de refinerías de Darling Range (Wagerup y Pinjarra en el caso de Alcoa y Worsley en el de Reynolds), que producen alúmina con aproximadamente los mismos costes, podría haber mayor competencia de precios. En estas licitaciones es muy probable que estas empresas fijen sus precios a un nivel inferior al que propondrían en licitaciones en que sólo participasen licitadores de costes elevados. Esto es así porque, en tanto no se haya llevado a cabo la fusión, Reynolds no puede ser amenazada, pues tiene suficiente capacidad para tomar represalias. Las limitaciones en materia de capacidad afectan al grado de competencia reinante de dos maneras. Una empresa con limitaciones de capacidad apenas tiene motivos para comportarse de manera diferente a la de sus competidores —un competidor con poca capacidad adicional no ganará mucho vendiendo a un precio inferior puesto que no podrá participar en muchas otras ofertas— y no puede amenazar con mucha credibilidad a las empresas que se desvíen del comportamiento común. El resultado inmediato de la desaparición de uno de los licitadores más eficientes tras la operación de concentración sería un mayor equilibrio de precios entre las ofertas en que estuviesen implicadas directamente las refinerías de Darling Range. El efecto final sería un aumento del precio medio de las ofertas.
55. Antes de la operación de concentración Reynolds tenía [] * millones de toneladas disponibles para su venta en el mercado comercial. Estaban vendidas solamente []* de ([]*). Por lo tanto, Reynolds tenía [] * toneladas para participar en nuevas licitaciones (lo que equivale al [%]* del mercado comercial). Las partes sostienen que la influencia de Reynolds sería muy limitada: una vez comprometida esta cantidad ya no podría influir en futuras ofertas. Sin embargo, no es en absoluto seguro que ello ocurriese a la primera. Muy probablemente Reynolds no lo conseguiría hasta la segunda o tercera o incluso la cuarta oferta. En tal caso, Reynolds podría mantener los precios bajos porque los demás competidores tendrían que tomarla en consideración a la hora de fijar el precio de sus ofertas.
56. Por otra parte, Worsley puede aumentar aún más su capacidad de producción: por lo menos 400 000 toneladas más. Este tonelaje puede utilizarse para presentar una oferta incluso antes de que la expansión esté realmente decidida. De hecho, la mayoría, si no la totalidad, de las expansiones están comprometidas antes de que comiencen las obras. Un ejemplo ilustrativo es la oferta presentada por Billiton para un contrato de suministro a Alouette en 1997. Billiton ofreció 430 000 toneladas de un proyecto de expansión de la refinería de Worsley y ganó la oferta frente a Alcoa con un precio del 12,75% CIF. Este precio es ligeramente superior al 12% FOB y, por tanto, inferior al precio medio de mercado del 12,5% FOB. Billiton afirma que consiguió superar la oferta de Alcoa porque la expansión de capacidad tenía lugar en Worsley, una de las refinerías de costes más bajos del mundo. Este ejemplo es prueba de lo decisiva que resulta la participación de las refinerías de Darling Range en una licitación. Por lo

tanto, la desaparición de un competidor como Reynolds se traducirá en unos precios más altos para los contratos a largo plazo.

Posibles proveedores a largo plazo

57. Algunos operadores del mercado expresaron su preocupación por la reducción del número de proveedores capaces de suministrar a largo plazo cantidades suficientes de AM. Para los compradores de AM, a saber, los fundidores, resulta importante no tener que diversificar sus fuentes de abastecimiento y poder limitarse a un solo proveedor. Desde su punto de vista, los proveedores a largo plazo deben ser capaces de suministrar por lo menos 500 000 toneladas anuales. Según las partes, habrá por lo menos siete productores de AM con excedentes superiores a 500 000 t. Las partes citan a Kaiser, Glencore, CVG, Nalco, Guinea y Jamaica. Los resultados de la investigación de mercado muestran que no todos de estos proveedores pueden ser considerados verdaderamente como proveedores a largo plazo fiables.
58. Según la mayoría de los compradores, Kaiser es, al margen de las partes, el proveedor a largo plazo más fiable. Sin embargo, todavía no es seguro que se vaya a reconstruir la planta de Gramercy. Glencore es, sobre todo, un negociante, pero se le considera un proveedor fiable. Sin embargo, una de las fuentes de abastecimiento de Glencore es Alcoa y no pueden considerársele totalmente independiente. Por lo que se refiere al proveedor indio Nalco, según la información disponible tiende a firmar contratos a medio plazo de 3 a 5 años, predominantemente con fundidores indios y chinos. Jamaica puede considerarse un proveedor fiable. Sin embargo, también prefiere los contratos a medio plazo, como el contrato de tres años con Glencore. Además, Alcoa tiene derechos de adquisición preferente [] * sobre la alúmina resultante de cualquier expansión en [] *, lo que representa el [%]* del excedente de []*. Además, la capacidad total de [] * no pueda exceder de [] * millones de toneladas anuales a menos que []*. En Venezuela, CVG tiene cantidades muy pequeñas de alúmina y, según la investigación de mercado de la Comisión, la mayor parte de las empresas consideran que Venezuela presenta "riesgos políticos". Guinea también es considerada por muchos como un proveedor a largo plazo escasamente fiable a causa de su inestabilidad política. Por lo tanto, la fusión propuesta reduce el número de proveedores a largo plazo fiables para cantidades de al menos 500 000 toneladas de 4 a 3. Hay otros posibles proveedores a largo plazo que no tienen excedentes de alúmina pero que operan en el mercado de la alúmina como negociantes. Se trata de Billiton y Pechiney. Sin embargo, no hay que olvidar que dependen en gran medida de Alcoa y Reynolds como fuentes de abastecimiento para sus actividades comerciales.

Conclusión

59. Habida cuenta de todos estos factores, la Comisión consideran que la operación de concentración propuesta creará una posición dominante en el mercado comercial de la alúmina metalúrgica (AM).

B. HIDRATO DE ALÚMINA COMERCIAL

Definición del mercado de productos

60. Como se explica en el punto 9, la producción de alúmina metalúrgica se divide en cuatro fases: digestión, clarificación, precipitación y calcinación. La bauxita se mezcla con una solución de sosa cáustica a alta temperatura y presión en el digestor. A continuación, en la etapa de clarificación se extraen las impurezas y los residuos

mediante un proceso de fundición y filtración y el líquido (llamado "licor") se bombea hasta los intercambiadores y se enfría. La alúmina se separa del licor por precipitación al hidratarse los cristales de alúmina en un proceso denominado "sembrado". El licor se mezcla con pequeñas cantidades de hidrato de alúmina previamente precipitado y el hidrato sólido de alúmina (un producto intermedio que contiene aproximadamente un 40% de agua combinada químicamente) se separa del licor a medida que éste se enfría. El producto resultante de esta fase, hidróxido de aluminio, puede comercializarse tal cual (y entonces se vende como hidrato de alúmina comercial) o puede convertirse en alúmina por calcinación.

61. La mayoría del hidróxido de aluminio (el 90%) se seca aún más (eliminación del agua de la superficie de los cristales) y se calcina (eliminación del agua que contienen los cristales). El resultado es alúmina calcinada. El noventa por ciento de la alúmina calcinada se destina a la fundición de metal de aluminio, motivo por el que se llama alúmina metalúrgica o de fundición (AM). El 10% restante se utiliza para producir óxidos de alúmina para alúminas tabulares, cemento aluminoso y mullita. En estos productos químicos los óxidos de alúmina presentan características tales como resistencia a altas temperaturas, resistencia química, resistencia mecánica y resistencia eléctrica.
62. El hidrato de alúmina comercial, también llamado simplemente hidrato comercial, trihidrato de alúmina, ATH o trihidróxido de aluminio, que no ha sido calcinado, es un producto intermedio del proceso de producción de AM que se extrae húmedo en forma de torta y se conoce como "torta húmeda de filtración" o "hidrato húmedo". Este producto normalmente se seca para hacer hidratos de alúmina comercial¹⁷ (es decir, un producto estándar que no se somete a más tratamientos para atender las exigencias del cliente). El hidrato de alúmina comercial es un producto químico de la alúmina no metalúrgica (ANM). Los hidratos de alúmina comercial húmedos y secos son, en esta fase, productos comercializables e intercambiables. Solamente hay un pequeño segmento de mercado, el hidrato para la fabricación de vidrio, en el que, por razones técnicas, solamente puede utilizarse hidrato seco. El hidrato de alúmina comercial se vende para varias aplicaciones finales y sirve de materia prima en la producción de varios productos químicos industriales, como sulfato de aluminio (utilizado en la purificación de agua, en la fabricación de papel y en el dióxido de titanio), cloruro de aluminio (catalizador en química orgánica), fluoruro de aluminio (utilizado en los fundidores como parte del baño de fundición), cemento y para ceolitas sintéticas (tamices moleculares utilizados en el craqueo petroquímico y en detergentes domésticos).
63. El hidrato de alúmina comercial también se utiliza como materia prima para elaborar "hidratos especiales". Los hidratos especiales se producen en menores cantidades que hidratos comerciales y son el resultado de tratamientos adicionales que exigen conocimientos técnicos específicos. Así, el hidrato de alúmina puede pasar por distintos procesos, como la molturación (trituration mecánica para obtener partículas gruesas), digestión y precipitación (disolución del hidrato en una solución cáustica seguida de varios pasos especiales y precipitación en forma de hidrato) o revestimiento (mezcla del hidrato molido o precipitado con otras sustancias químicas para dotarlo de una revestimiento químico). Los hidratos especiales se comercializan

¹⁷ Los hidratos comerciales y la alúmina calcinada que no se convierten en AM también reciben el nombre de alúminas "no metalúrgicas".

para diversas aplicaciones finales diferentes de las aplicaciones de los hidratos de alúmina comercial: retardadores del fuego y rellenos en la industria plástica, para aplicaciones de relleno y revestimiento en la industria del papel, absorbentes y catalizadores y aplicaciones de pulido suave.

64. La investigación efectuada por la Comisión ha permitido constatar que el hidrato de alúmina comercial utilizado como materia prima para la elaboración de diversos productos químicos industriales, como el sulfato de aluminio, el cloruro de aluminio, el fluoruro de aluminio, el cemento y las ceolitas sintéticas, constituye un mercado de productos distinto de los integrados por otras calidades y tipos de alúminas.

Consideraciones desde el punto de vista de la oferta

65. Desde el punto de vista de la oferta, el hidrato de alúmina comercial presenta un grado de sustituibilidad muy bajo, pues sólo pueden suministrarlo unos pocos refinadores de alúmina. Al concentrarse en la alúmina metalúrgica, la mayoría de los refinadores no disponen de los equipos mecánicos necesarios para extraer el hidrato comercial entre las fases de filtrado y calcinación o sólo pueden producir un hidrato de alúmina comercial con muchos residuos de compuestos orgánicos de bauxita que resulta inapropiado para varios procesos químicos. Aunque desde un punto de vista técnico es posible pasar de producir alúmina metalúrgica a elaborar hidrato (se trata simplemente de no continuar el proceso de transformación en alúmina por calcinación), ello plantea importantes problemas logísticos, ya que la alúmina se almacena en silos mientras que el hidrato de alúmina comercial, debido a su alto contenido de agua, exige un almacenamiento especial y sistemas logísticos específicos. Además, es preciso un desecador para producir el hidrato seco. Los principales proveedores de hidrato de alúmina comercial del EEE son Alcoa, Reynolds, VAW y Pechiney.
66. La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que un aumento del 5% al 10% en el precio del hidrato de alúmina comercial no se traduciría en la entrada inmediata en el mercado de nuevos competidores pues no justificaría el coste de oportunidad y la inversión necesaria. De igual modo, un aumento de la capacidad por los proveedores no puede ser exclusivamente el resultado de un pequeño incremento de los precios, aunque no sea transitorio, pues resulta difícil y costoso aumentar la capacidad de producción de alúmina.
67. No cabe esperar que un aumento en el precio del hidrato de alúmina comercial se vea contrarrestado por un incremento de la producción de hidratos en detrimento de la de AM. En primer lugar, porque las fundiciones no podrían funcionar a pleno rendimiento, con la consiguiente pérdida de rentabilidad para los fabricantes de aluminio¹⁸. En segundo lugar, porque al sacrificar capacidad de producción de AM los fabricantes de aluminio de integración ascendente verían reducidas sus ventas de aluminio primario, que se vende a precios mucho más elevados que los de cualquier tipo de alúmina, y dejarían de utilizar activos que tienen unos costes fijos considerables. Así pues, ni siquiera con un precio supracompetitivo para el hidrato de alúmina comercial se sacrificaría la producción de AM. La única alternativa es

¹⁸ Recuérdese que, por regla general, las refinadoras y las fundiciones de alúmina funcionan a pleno rendimiento utilizando toda su capacidad de producción.

aumentar la capacidad de las refinerías de alúmina, con los costes de inversión significativos que ello conlleva.

68. Por lo tanto, a corto o medio plazo un incremento de los precios del hidrato de mercadería resultaría rentable.

Consideraciones desde el punto de vista de la demanda

69. Como se ha indicado en el punto 62, el hidrato de alúmina comercial se utiliza para elaborar diversas sustancias químicas industriales y se vende a los fabricantes de estas sustancias como producto estándar que no se somete a tratamientos específicos para adaptarlo a las especificaciones individuales de estos fabricantes.
70. Ello no significa que no haya diversos tipos de hidrato de alúmina comercial que dependen de factores como el calibre de las partículas, la morfología, la blancura, el contenido de agua, el contenido de α -alúmina¹⁹ y las impurezas; pero se trata básicamente del mismo producto.
71. El hidrato de alúmina comercial se utiliza, entre otras cosas, para producir sulfato de aluminio mezclando el hidrato en un reactor con ácido sulfúrico, que luego se vierte en bandejas de secado para obtener sulfato de aluminio sólido o se diluye con agua desmineralizada para obtener una solución de sulfato de aluminio. El sulfato de aluminio es utilizado por la industria de agua potable, para la que un bajo contenido de metales pesados es fundamental, para aclarar los suministros municipales e industriales de agua y por la industria del papel, para la cual un bajo contenido de hierro resulta de vital importancia para asegurar la blancura del papel. Como consecuencia de la legislación medioambiental, la demanda de sulfato de aluminio ha aumentado en los últimos 20 años.
72. El fluoruro de aluminio se elabora a partir de hidrato de alúmina comercial tratada con ácido fluosilíceo o fluorina (HF) en el método seco o con HF líquido en el método húmedo. El fluoruro de aluminio se utiliza principalmente como ingrediente complementario en el baño de criolita fundida empleado en la reducción electrolítica de la alúmina que permite obtener metal de aluminio con el método Hall-Héroult. La demanda de fluoruro de aluminio viene aumentando a un ritmo anual del 2-4% desde 1995.
73. El cloruro del aluminio es el resultado de la acción del cloro sobre el metal de aluminio fundido o de la carbonización del hidrato de alúmina comercial. El cloruro del aluminio se utiliza como catalizador en la química orgánica, en la isomerización de gas de aviación y en la fabricación de cloruro de etilo, goma butílica, precursores de tinte, detergentes, polímeros etc., así como en la elaboración de pigmentos, en el tratamiento de la lana y en el encolado del papel.
74. El hidrato de alúmina comercial también se utiliza para producir ceolita, que es un ingrediente de los detergentes. El hidrato se disuelve con sosa cáustica y se mezcla con silicato líquido. La ceolita cristaliza tras varias etapas de cristalización, filtración y secado. En los últimos 20 años, la legislación ha ido restringiendo progresivamente

¹⁹ Indica la estabilidad termodinámica.

el uso de fosfatos en los detergentes, lo que ha hecho crecer la demanda de ceolita como componente sin fosfatos hasta casi 1 millón de toneladas.

75. Los fabricantes de estos productos consultados durante la investigación de mercado de la Comisión afirmaron que no sería posible, por motivos técnicos, reemplazar el hidrato de alúmina comercial por ningún otro producto en los procesos de producción que se acaban de describir.

Conclusiones acerca de la definición de mercado de productos

76. A la vista de lo expuesto en los puntos anteriores, la Comisión ha llegado a la conclusión de que se puede distinguir un mercado de productos bien diferenciado integrado por el hidrato de alúmina comercial utilizado en la producción de diversas sustancias químicas industriales.

Definición del mercado geográfico

77. Mientras que puede considerarse que el mercado geográfico de la AM tienen dimensiones mundiales, el alcance geográfico del hidrato de alúmina comercial es más limitado.
78. Las operaciones y la logística que conlleva la fabricación de hidrato de alúmina comercial difieren sustancialmente de las de la AM. Los clientes del sector químico y de los plásticos que compran hidrato comercial exigen entregas "justo a tiempo" de lotes pequeños que no es rentable transportar a largas distancias. El hidrato de alúmina comercial contiene un 40% de agua, por lo que resulta difícil y costoso transportarlo a distancias largas. Además, las importaciones de hidrato de alúmina comercial en el EEE están sujetas a un arancel del 5,5%, salvo para los países candidatos a la adhesión que han suscrito un Acuerdo Europeo. Ahora bien, sólo Hungría tiene capacidad de refinado de hidrato de alúmina comercial. El único productor húngaro, Ajka, que exporta pequeñas cantidades a la Comunidad, no dispone de ninguna salida al mar, lo que encarece considerablemente el coste de transporte de su hidrato comercial a largas distancias. Según las partes, los costes de transporte internacional aumentan en aproximadamente el 15% el precio de venta final del hidrato de alúmina comercial exportado o importado en el EEE. Hasta la fecha, las importaciones en el EEE son de escasa envergadura y representan un 9,5% del consumo total del EEE. Por lo tanto, el mercado geográfico del hidrato de alúmina comercial parece estar circunscrito al EEE.
79. Los hidratos de alúmina comercial se venden por todo el mundo, pero en menor medida que la AM. Según comentarios de terceros, los mercados norteamericano y europeo están separados tanto por los costes logísticos como por los aranceles, y la investigación de mercado indica que los proveedores de los clientes del EEE son principalmente instalaciones de producción del EEE. Con todo, es de señalar que hasta 1997 Alcoa enviaba hidrato de alúmina comercial de [] * al EEE para su venta a clientes del EEE. Parece, sin embargo, que estas importaciones se suprimieron progresivamente después de que Alcoa adquiriese la fábrica de alúmina de Inespal de San Ciprián, España. Desde entonces, Alcoa solamente vende el hidrato comercial que produce en su fábrica del EEE. Además, en 1996 Kaiser decidió interrumpir sus exportaciones de hidrato de alúmina comercial a Europa por sus altos costes logísticos.

80. Por los motivos que se han expuesto, cabe concluir que el mercado geográfico del hidrato de alúmina comercial se limita al EEE.

Evaluación desde el punto de vista de la competencia

81. La Comisión ha recibido varias denuncias del sector que utiliza hidrato de alúmina comercial para la producción de diversos productos químicos industriales. Los denunciantes alegan que, tras la operación de concentración, en realidad sólo quedará un proveedor de hidratos de alúmina comercial que dictará los precios y las cantidades vendidas. No será posible dirigirse a otro proveedor porque la producción de los demás fabricantes es insuficiente para cubrir la demanda de hidrato de alúmina comercial de las empresas que lo utilizan para elaborar sustancias químicas industriales.

82. La cuota del mercado del hidrato de alúmina comercial de las partes es del [40% - 50%]* a nivel mundial y del [45% - 55%]* en el EEE. El competidor más cercano, Pechiney, tiene una cuota de mercado del [5% - 15%]* en el EEE, seguido de Alusuisse [5% - 15%]*, VAW [1% - 10%]* y Alcan [1% - 10%]*. Las cuotas de mercado mundiales de los competidores más cercanos son: Kaiser [5% -15%]*, Alcan [1% - 10%]*, NLM [1% - 10%]*, Pechiney [1% - 10%]* y Sumitomo [1% - 10%]*.

Empresa	Cuota de mercado EEE	Empresa	Cuota de mercado mundial
Alcoa	[%]*	Alcoa	[%]*
Reynolds	[%]*	Reynolds	[%]*
Pechiney	[%]*	Kaiser	[%]*
Alusuisse	[%]*	Alcan	[%]*
VAW	[%]*	NLM	[%]*
Alcan	[%]*	Pechiney	[%]*

83. En el mercado del EEE hay pocos proveedores de hidrato de alúmina comercial: Alcoa, Reynolds, Pechiney, Alusuisse, VAW y Alcan. Aparte de Alcoa y Reynolds, los demás proveedores de hidrato de alúmina comercial tienen una cuota insignificante del mercado de hidrato de alúmina comercial del EEE y los clientes de Europa septentrional especialmente no han citado más proveedores de hidrato de alúmina comercial que Alcoa, Reynolds, Pechiney, VAW y Alcan. El mercado del hidrato de alúmina comercial cada vez está más consolidado desde la fusión entre Alcan/Alusuisse²⁰, que suman una cuota de mercado del 13%. Una mayoría de los operadores consultados durante la investigación de mercado de la Comisión afirma que es muy poco probable que los proveedores de hidrato de alúmina comercial situados fuera del EEE puedan ofrecer este producto a clientes del EEE. Los proveedores de hidrato de alúmina comercial de EE.UU. y Japón, por ejemplo, están demasiado lejos para vender hidrato de alúmina comercial a clientes del EEE a precios competitivos. Por su parte, los proveedores de Europa del Este, como Ajka en Hungría, se ven limitados por sus elevados costes logísticos y la falta de suficientes

²⁰ Comp/M.1663.

instalaciones de almacenamiento en el lugar de entrega. Además, la calidad del hidrato de alúmina comercial de Europa del Este es considerada inadecuada por los clientes del EEE.

84. La elevada cuota de mercado de las partes en la operación de concentración ya constituye en sí un indicador de su poder de mercado en el mercado del hidrato de alúmina comercial. Por lo tanto, hay que determinar si hay más factores que confirman que la operación propuesta dará lugar a la creación de una posición dominante de las partes en la operación de concentración en el mercado del hidrato de alúmina comercial.
85. En el análisis del mercado de productos antes expuesto, se examinó si un incremento de los precios del hidrato de alúmina comercial podría ser contrarrestado por la reacción de otros proveedores de diversas calidades de alúmina o reemplazando el hidrato de alúmina comercial por otros productos. Se llegó a la conclusión de que ni la oferta ni la demanda eran sustituibles a corto o medio plazo.
86. Las partes han señalado que es probable que la planta de Gramercy, EE.UU., de Kaisers reanude la producción a finales de este año, pudiendo convertirse así en un proveedor más de hidrato de alúmina comercial en el EEE. Sin embargo, fuentes consultadas en la investigación de mercado abrigan serias dudas sobre la fecha de reapertura de Gramercy y sobre su capacidad para exportar hidrato de alúmina comercial al EEE. Estas dudas parecen bien fundadas. En 1996 Kaiser encargó a un consultor independiente un estudio de las repercusiones económicas que tendría para la empresa comercializar hidrato de alúmina comercial en Europa. A la luz de las conclusiones del estudio en lo referente al estudio de mercado y los costes logísticos, Kaiser decidió no emprender este proyecto, pues no había una base suficiente para consolidar a largo plazo su presencia en Europa.
87. Habida cuenta de la estructura del mercado de hidrato de alúmina comercial y de los altos costes de inversión para un competidor nuevo, es poco probable que se produzcan nuevas entradas de proveedores de hidrato de alúmina comercial en el EEE. Tampoco contribuyen a ello los aranceles del 5,5% sobre las importaciones de hidrato de alúmina comercial en el EEE y los altos costes logísticos. La investigación de mercado de la Comisión reveló que las importaciones de hidrato de alúmina comercial de Europa Central y Oriental en el mercado del EEE son muy poco probables. Las razones son los sustanciales costes logísticos derivados del transporte del hidrato de alúmina comercial, el hecho de que las plantas de Europa Central y Oriental que podrían abastecer este mercado tienen limitaciones de capacidad y, por último, que un número significativo de clientes ha indicado que la calidad del hidrato de alúmina comercial de estas plantas es insuficiente.
88. El poder del mercado de la entidad fusionada se ve reforzado, asimismo, por el hecho de que en el mercado descendente hay un número significativo de clientes de tamaño bastante pequeño. Según la información facilitada por las propias partes, el mayor cliente compra menos de []* toneladas de hidrato de alúmina comercial (ventas en 1999), de un consumo total de hidrato de alúmina comercial en el EEE de 1,13 millones de toneladas. Otros clientes compran cantidades bastante menores. Como se explica en los puntos 69 a 75, no hay productos alternativos con que reemplazar el hidrato de alúmina comercial en la producción de diversas sustancias químicas industriales. Por lo tanto, los clientes del mercado descendente no tienen suficiente

poder de compra y se enfrentarán a una estructura monopolística que permitirá a Alcoa/Reynolds dictar las cantidades y precios de los hidratos de alúmina comercial.

Conclusión

89. A la vista de todo esto, la Comisión concluye que la operación notificada dará lugar a la creación de una posición dominante en el mercado del EEE del hidrato de alúmina comercial.

C. ALUMINIO DE GRAN PUREZA P0404

Mercado de productos de referencia

90. El aluminio primario puede tener varios grados de pureza. Puede distinguirse tres categorías generales: metal de gran pureza, de pureza normal y de pureza inferior a la normal. El grado de pureza de los lingotes de aluminio primario viene determinado por el nivel de impurezas, principalmente silicio e hierro y su contenido total de metal. Se llama aluminio de gran pureza al aluminio primario que contiene más del 99,7% de aluminio y menos del 0,1% de silicio y el 0,2% de hierro. El aluminio de gran pureza P0404 tiene un contenido de silicio inferior al 0,04% y unas impurezas de hierro del 0,04%, o un contenido de aluminio puro de aproximadamente el 99,92%²¹. Este aluminio se utiliza en las aplicaciones aeroespaciales y militares.
91. La investigación de mercado ha puesto de manifiesto que el aluminio de gran pureza P0404 constituye un mercado distinto del aluminio normal y de otras clases de aluminio de gran pureza.
92. Desde el punto de vista de la demanda, el P0404 se utiliza como materia prima en la fabricación de las aleaciones de aluminio de gran pureza, en las que se necesitan determinadas propiedades mecánicas (ligereza, durabilidad, resistencia a la fractura, etc...). Estas aleaciones se utilizan en la industria aeroespacial y en la aviación. Las aleaciones de litio-aluminio y otras aleaciones de aluminio de gran pureza (como las series 2000 y 7000) se utilizan principalmente en la producción de mamparos, determinadas piezas de motor y tanques de carburante exteriores para aeronaves y naves espaciales. La investigación de mercado demostró que hay un grado muy alto de rigidez en la demanda de P0404; de hecho, debido a sus características físicas y sus propiedades mecánicas y a las diferencias de precio, no se puede sustituir el aluminio P0404 por otro aluminio de mayor o menor pureza en las aplicaciones aeroespaciales. Por una parte, el aluminio de mayor pureza es más costoso y resulta más apropiado para aplicaciones de mayor valor añadido, como la electrónica, CD, condensadores, etc. Por otra parte, el aluminio de menor pureza contiene niveles de impureza que impiden su uso en las aleaciones aeroespaciales. Los compradores de P0404 activos en el sector de la fabricación de aleaciones aeroespaciales declararon que no podrían cambiar de materia prima, ya sea otro metal o un aluminio de distinta pureza, si se produjese un aumento pequeño pero significativo (del 5% al 10%) no transitorio en el precio del aluminio P0404. Desde el punto de vista de la demanda, la Comisión considera que el P0404 no tiene sustituto en la producción de aleaciones

²¹ El aluminio primario normal, designado como 99,7% o P1020, contiene impurezas del 0,10% y el 0,20% de hierro y de silicio respectivamente.

aeroespaciales (litio-aluminio y otras aleaciones) y constituye un producto distinto de los demás grados de pureza de aluminio y de los demás metales.

93. Desde el punto de vista de la oferta, cabe señalar que las partes en la operación de concentración sostienen que la producción de aluminio en general presenta un alto grado de sustituibilidad y que cualquier fundidor de aluminio del mundo puede fabricar P0404 y las demás calidades de aluminio de gran pureza. Sin embargo, la investigación de mercado no ha confirmado esta alegación. Antes bien, ha demostrado que a los fundidores que producen calidades inferiores de aluminio no les resultaría fácil reconvertir su producción en favor del P0404 para transformarse en proveedores fiables a largo plazo de este producto. Tal reconversión es un proceso que puede durar hasta dos años para un fundidor que ya esté produciendo otras calidades de gran pureza. Además de las transformaciones y cambios necesarios en los métodos de trabajo, antes de lograr una capacidad mínima viable de producción de P0404 a gran escala hay que pasar por un largo proceso de mejora constante de la calidad de la producción. La Comisión preguntó a los fundidores que no fabrican P0404 si entrarían en ese mercado de producirse un aumento no transitorio, pequeño pero significativo, en el precio del P0404. Ninguno de los fundidores contestó afirmativamente. Por consiguiente, no se puede considerar que los fundidores que actualmente producen aluminio normal P1020 forman parte del mercado del P0404.
94. Tampoco los fundidores de otros aluminios de gran pureza (tanto de mayor como de menor pureza) se reconvertirían de resultados de un aumento no transitorio, pequeño pero significativo, en el precio del P0404. Estos fundidores tendrían la capacidad técnica de producir P0404, pero no los incentivos económicos para hacerlo. El aluminio de mayor pureza que el P0404 ofrece mayores márgenes. Aunque en sí el coste de reconversión puede no ser considerable —toda vez que estos fundidores disponen de las instalaciones necesarias para producir aluminio de gran pureza (dispositivos de alimentación del tipo "point feeder" y controles informatizados)—, los costes de funcionamiento de la reconversión superarían los ingresos, ajustados al rendimiento real, incluso con un incremento significativo de los precios del P0404. Según un informe de CRU sobre el aluminio de gran pureza, cuando un fundidor decide dedicar parte de su producción al aluminio de gran pureza, el coste del capital de la reconversión varía mucho según la tecnología y los equipos que ya esté utilizando. Además, se calcula que los costes de funcionamiento de una fundición que reorienta su producción hacia el P0404 aumentan en aproximadamente 53 USD/t. Además, aun suponiendo que el fundidor ya disponga de alimentadores de punto y controles informatizados, aún habrá costes de capital adicionales, como 20-50 USD/t para instalar nuevas conducciones y 15 USD/t en beneficios perdidos durante la reconversión. Por consiguiente, a la vista de los costes de funcionamiento adicionales y de la rentabilidad del P0404, la reconversión al P0404 no resultaría rentable, ya que el rendimiento adicional de la reconversión sería de 24-49 USD/t, es decir, menor que los costes de funcionamiento adicionales de 53 USD/t. Así pues, aunque los fundidores que actualmente fabrican otras calidades podrían producir P0404, carecen de incentivos económicos para hacerlo, incluso si los precios aumentan significativamente. Los fundidores declararon a CRU que "tras un análisis coste-beneficio, han decidido abstenerse de producir aluminio de gran pureza". Esta es la razón por la que el mercado no ha sido testigo en los últimos años de ninguna verdadera reconversión al P0404. La Comisión ha consultado a los fundidores que en la actualidad producen aluminio de gran pureza (aunque no necesariamente P0404) tanto a gran escala de manera regular como en cantidades limitadas o como mero subproducto. Su respuesta fue que no reorientarían su producción de aluminio de

gran pureza hacia el P0404 de producirse un aumento no transitorio, pequeño pero significativo, en el precio del P0404. Los fundidores que producen P0404 de manera ocasional como subproducto de operaciones más eficientes (por ejemplo, la producción de P0202) contestaron que no tenían previsto aumentar o mejorar su producción de P0404. Una de las razones que alegaron para ello era que la demanda de P0404 era relativamente pequeña para una inversión desproporcionada en términos de inversión financiera, tiempo, recursos humanos, métodos de trabajo y altos costes de funcionamiento. Concretamente, los fundidores de los EE.UU. declararon que a corto plazo les sería imposible aumentar su producción P0404 aunque subiesen los precios, a causa de la normativa medioambiental vigente en EE.UU.²². Por lo tanto, el aluminio de mayor pureza no forma parte del mercado P0404.

95. A la vista de todo esto, la Comisión considera que el aluminio P0404 no forma parte ni del mercado normal del aluminio, ni del mercado global del aluminio de gran pureza. En conclusión, el mercado del aluminio P0404 constituye un mercado de productos distinto.

Mercado geográfico de referencia

96. Como el aluminio primario normal, el aluminio de gran pureza se vende en todo el mundo. Sin embargo, como el principal usuario final del P0404 es la industria aeroespacial, los intercambios comerciales de P0404 tienen como destinatarios principales la Comunidad y Norteamérica, donde se hallan los principales fabricantes de aleaciones aeroespaciales y el grueso de la clientela. Así pues, el mercado geográfico puede no tener dimensiones mundiales. Según CRU, el mercado del aluminio de gran pureza (no necesariamente P0404) normalmente tienen dimensiones regionales, aunque está sujeto a ciclos de consumo y depende de una oferta y una demanda regionales. CRU observa que "en ocasiones el mercado llega a ser interregional y algunas veces mundial". Huelga decir que los consumidores de aluminio de gran pureza lógicamente prefieren que los abastezca un fundidor que esté razonablemente cerca, para reducir costes de transporte. Sin embargo, según la demanda local y las diferencias regionales de precios, los consumidores pueden verse forzados en ocasiones a dirigirse a proveedores situados fuera de la región en que operan habitualmente. Además, para limitar los costes de transporte, los compradores y los vendedores de aluminio de gran pureza intercambian metal (es decir, los consumidores pueden comprar metal de un vendedor en Australia, pero se les entrega el metal fabricado por un fundidor situado cerca de la región de los EE.UU. o la Comunidad en que operan normalmente). Con todo, por mucho que los operadores procuren limitar el transporte a larga distancia, lo cierto es que la investigación de mercado confirmó la existencia de flujos comerciales en todo el mundo. Por lo tanto, la Comisión considera que hay un mercado geográfico de dimensiones mundiales para el aluminio P0404.

Evaluación desde el punto de vista de la competencia

97. La investigación de la Comisión ha tenido en cuenta una denuncia presentada por McCook Metals L.L.C. (en adelante, "McCook"). McCook es una antigua fábrica de

²² Es de señalar que, debido al distinto proceso de producción utilizado, la fabricación de P0404 conlleva mayores riesgos para el medio ambiente (por ejemplo, emisiones gaseosas demasiado altas, etc....).

Reynolds situada en McCook, Illinois, que fue vendida por Reynolds en 1998. Actualmente, McCook fabrica aleaciones de aluminio para la industria aeroespacial. Para ello, McCook compra P0404 que utiliza para hacer aleaciones de litio-aluminio. En el mercado de las aleaciones aeroespaciales, que es un mercado descendente, McCook compite con Alcoa y, en menor medida, con Century Aluminium (recientemente adquirida por Pechiney). Hasta la fusión, McCook compraba el P0404 a Reynolds. McCook sostiene que, con la fusión, la entidad resultante estará en condiciones y tendrá incentivos para restringir la producción y aumentarle los precios del P0404, limitando e incluso anulando de este modo su capacidad para competir con Alcoa en la venta de plancha de litio-aluminio y otras aleaciones de gran pureza destinadas a la industria de aeroespacial y militar.

98. La operación conllevará una integración vertical, toda vez que Alcoa, que ya está presente en el mercado descendente de las aleaciones aeroespaciales de litio-aluminio, comprará Reynolds, que es el proveedor de P0404 de McCook. Por consiguiente, hay que comprobar si la operación puede restringir la competencia. Concretamente, hay dos cuestiones pertinentes para la evaluación de la operación propuesta por lo que se refiere al mercado del P0404 y el mercado con el que tiene una relación vertical, el de las aleaciones aeroespaciales de litio-aluminio. En primer lugar, hay que considerar si merced al poder de mercado que tendrá en el mercado ascendente del P0404, la empresa combinada estará en condiciones de conseguir o consolidar una posición dominante en el suministro de P0404. En segundo lugar, se ha de determinar si gracias a su posición en el mercado descendente de las aleaciones aeroespaciales de litio-aluminio, la entidad fusionada estará en condiciones de cerrar una parte sustancial del mercado a los proveedores independientes de aleaciones aeroespaciales de litio-aluminio de la competencia, como McCook.
99. Aunque tanto las partes en la operación de concentración como McCook son empresas estadounidenses y realizan sus actividades de producción relacionadas con el P0404 y las aleaciones aeroespaciales de litio-aluminio en los EE.UU., los efectos de la concentración en el mercado del P0404 y, por ende, en la producción y suministro de litio-aluminio y otras aleaciones aeroespaciales, caen dentro de la jurisdicción de la Comisión en lo referente al control de las operaciones de concentración. Tanto el P0404 como las aleaciones aeroespaciales constituyen mercados mundiales, de los que forma parte la Comunidad. Desde el punto de vista de los efectos de la concentración en el territorio comunitario, hay que señalar que varios Ministerios de Defensa de Estados miembros así como empresas, consorcios y programas comunitarios del sector aeroespaciales (Airbus y sus socios, Fokker Aerostrukturs, Eurofighter, la Agencia Espacial Europea y su programa Ariane V, SONACA, etc.) han firmado contratos de suministro de aleaciones aeroespaciales elaboradas con P0404 con McCook o Alcoa. Como se demuestra más adelante, como la operación dará lugar a una posición dominante, los efectos de la concentración propuesta sobre los usuarios y consumidores finales de la Comunidad serían sustanciales, previsibles y directos.

Competencia efectiva en el mercado del P0404

100. La investigación ha puesto de relieve que resulta difícil calcular las cuotas de mercado en términos de capacidad o producción de P0404. Los principales analistas del sector del aluminio (CRU, James F. King) calculan las cuotas de mercado basándose en la capacidad de fundición de aluminio normal y también hacen estimaciones de la capacidad de producción de aluminio de gran pureza (sin

distinguir niveles de pureza). Sin embargo, no se dispone de un desglose por grados de pureza, incluido el P0404. Por lo tanto, es preciso examinar otros indicadores para evaluar la importancia de las posiciones de mercado de las partes en la operación de concentración en el sector de la producción y suministro de P0404.

101. En la práctica, pocas empresas del mundo venden P0404 en grandes cantidades y de manera regular a fabricantes de aleaciones aeroespaciales de litio-aluminio. Según los datos disponibles, solamente dos empresas suministran P0404 a estos fabricantes, Reynolds y Southwire, ambas establecidas en los EE.UU. Estos dos productores son los únicos que participaron en las licitaciones de suministros de P0404 organizadas por McCook en agosto y octubre de 1999. Si se toman como referencia estas licitaciones de McCook, Reynolds representa aproximadamente el 50% del mercado de P0404, puesto que sólo había otra empresa dispuesta a firmar un contrato de suministro a largo plazo de P0404: Southwire.
102. Sin embargo, las partes notificantes han señalado que ocho empresas, además de Reynolds, pueden vender P0404 a terceros: Southwire (EE.UU.), Ormet (EE.UU.), Noranda (EE.UU.), Dubal (Dubai), Comalco (Australia), Pechiney (Francia), Asahan (Indonesia) y Kaiser, a través de su participación del 90% en Valco (una fundición situada en Ghana, África). La Comisión no puede considerar a todas estas empresas como proveedores reales, fiables y a largo plazo de P0404, por las razones que se resumen en los puntos siguientes.
103. Como se ha señalado en el punto 101, McCook organizó dos licitaciones internacionales (en adelante denominadas "licitaciones de McCook") para un contrato de suministro a largo plazo de P0404. Solamente Reynolds y Southwire pudieron hacer una oferta de suministro a largo plazo de P0404. Las demás empresas consultadas no podían o no querían abastecer a McCook. Alcan, por ejemplo, contestó que no estaba en condiciones de suministrar P0404 ya que necesitaba su producción para su consumo interno. Alouette (una empresa en participación de Hoogovens y VAW) también contestó que utilizaba toda su producción. Bharat Aluminium (propiedad de la India) respondió que los EE.UU., donde se halla McCook, estaban fuera de su radio de exportación. Billiton declaró que producía muy poco P0404 y ya estaba comprometido. Comalco respondió que no podía comprometerse con un acuerdo de suministro a largo plazo, pero podía hacer ventas ocasionales de P0404. Dubal respondió negativamente por limitaciones de capacidad y por su combinación de productos. Glencore, un negociante en metales, no hizo oferta alguna, lo mismo que otros negociantes, como Barclays Capital, Sumitomo y Novarco. Kaiser explicó que su P0404 lo producía Valco en Ghana y se enviaba preferentemente a la Comunidad (en régimen preferente de importación). Noranda sólo estaba interesada en ventas ocasionales. Ormet no hizo oferta ninguna. Pechiney World Trade USA manifestó que no produciría P0404 en los próximos años. Tomago, a través de su empresa en participación Gore Aluminium, y VAW contestaron que no producían P0404. Las partes cuestionaron la credibilidad de la licitación y sus resultados. Afirmaban que la licitación de McCook tuvo lugar después de que McCook y Reynolds hubiesen firmado un nuevo acuerdo de suministro de P0404, de manera que ningún de los proveedores consultados se había tomado la licitación de McCook en serio. La Comisión no está de acuerdo con las partes. Primero, las partes asumen que los proveedores contactados tenían conocimiento del contrato de suministro entre Reynolds y McCook. Sin embargo, ni la parte notificante han presentado pruebas de ello, ni las ha proporcionado la investigación de mercado. En segundo lugar, aun suponiendo que los proveedores

contactados estuviere al corriente, no podían saber si este contrato cubría enteramente las necesidades de McCook o si la licitación de McCook se refería a cantidades adicionales. Buena prueba de ello es que la mayoría de los proveedores contestó a McCook, bien negativamente o declarándose incapaces de satisfacer su demanda, bien con una propuesta específica. En tercer lugar, la duración del contrato McCook-Reynolds estaba limitada a dos años y la perspectiva de convertirse en proveedor de McCook al cabo de ese plazo habría movido incluso a los proveedores que estaban informados del contrato a hacer una oferta a McCook. Por lo tanto, la Comisión considera que la licitación de McCook puede constituir un elemento de hecho que hay que tener en cuenta a la hora de evaluar la concentración en lo referente al mercado del aluminio de gran pureza P0404.

104. En su investigación, la Comisión confirmó la mayoría de estas declaraciones, aunque algunos de los verdaderos proveedores de P0404 (Southwire y Noranda) no respondieron a sus demandas de información²³.
105. La investigación de mercado puso de manifiesto que las pocas empresas que verdaderamente producen P0404 no están en condiciones de producir y suministrar P0404 a largo plazo. A los fundidores rusos y el productor indonesio Asahan ni les interesa ni están técnicamente capacitados para producir P0404 con regularidad. Alouette no sólo produce aluminio de gran pureza únicamente para su consumo interno, sino que ni siquiera produce aluminio P0404. Ormet declaró que vendía P0404 "cuando podía", mostrando que no estaba dispuesta a comprometerse a producir P0404 a largo plazo. Además, Ormet no tiene la intención de ampliar su producción actual de P0404 y, como alegan terceros, tiene relaciones contractuales con Alcoa. Valco puede producir aluminio de gran pureza hasta el nivel del P0610. Billiton produce pequeñas cantidades que ya están comprometidas.
106. Dubal tiene la mayor capacidad de producción de aluminio de gran pureza, pero produce otros productos de gran pureza de mayor valor añadido. De hecho, Dubal produce P0202 para la industria electrónica japonesa (CD, condensadores, etc....), pero no P0404. Alcan y Pechiney producen P0404 que consumen internamente y no están en condiciones de comprometerse con una producción a largo plazo de P0404 suplementaria. Corus no produce aluminio de gran pureza del nivel de P0404.
107. En conjunto, de todas las empresas que las partes indicaron que podían producir P0404, en pequeñas cantidades o como subproducto, ninguna de ellas contestó que podían producirlo y venderlo en suficientes cantidades y con suficiente fiabilidad para ser considerada como un proveedor a largo plazo.
108. Southwire es el único productor que en estos momentos está en posición de producir y suministrar P0404. Southwire obtiene sus suministros de alúmina de gran pureza de la refinería de Gramercy de Kaiser, en los EE.UU. Sin embargo, desde la explosión de Gramercy, Southwire tiene problemas de abastecimiento de materia prima y tendrá que encontrar proveedores alternativos, con lo que posiblemente pase a depender de Alcoa para abastecerse de alúmina.

²³ Estas empresas no tienen filiales u otros activos en el territorio comunitario y, al no caer dentro de su jurisdicción, la Comisión no podía hacerles cumplir el apartado 5 del artículo 11 del Reglamento de concentraciones, que impone a las empresas la obligación de contestar las solicitudes de formales de información.

109. Las partes han declarado que también ellas han comprado P0404 a otros fundidores, especialmente a las ocho empresas mencionadas en los puntos anteriores. Reynolds, en especial, ha efectuado compras puntuales de P0404 precisamente para abastecer a McCook en períodos de escasez. Las partes niegan, pues, que su fusión vaya a dar lugar a una posición dominante y afirman que McCook no se verá expulsada del mercado a consecuencia de la fusión, puesto que esas empresas pueden satisfacer su necesidades de suministro.
110. La Comisión considera que, desde el punto de vista de un fabricante de aleaciones de aluminio para aplicaciones aeroespaciales que participa en licitaciones para obtener contratos de suministro de aleaciones de aluminio, las compras ocasionales hechas por las partes en la operación de concentración no constituyen una alternativa a una relación de suministro a largo plazo. Las partes han comprado pequeñas cantidades de P0404 ocasionalmente por algunas de las siguientes razones: para compensar desequilibrios temporales entre su propia producción de P0404 y sus necesidades internas y sus compromisos contractuales; para ganar dinero negociando con P0404 o para ahorrarse gastos de transporte²⁴. Por el contrario, una empresa que compite en los mercados descendentes de las aleaciones aeroespaciales no puede permitirse pagar precios de mercado al contado más elevados o depender de un suministro irregular en forma de lotes pequeños e incompletos de P0404. Las diferencias de calidad entre compras ocasionales a diversos fundidores y la inseguridad del suministro, pueden menoscabar su posición como subcontratista en contratos aeroespaciales.
111. La Comisión considera que los fundidores que producen pequeñas cantidades de P0404 como subproducto de la producción de aluminio normal no compiten verdaderamente en el mercado del P0404. Tales fundidores no pueden garantizar un suministro constante y a largo plazo de cantidades suficientes de P0404 sin acometer inversiones significativas. Tales fundidores no pueden producir grandes cantidades de P0404 de manera regular. Ello se debe a que generalmente los subproductos representan una proporción fija del volumen total de aluminio primario producido en la fundición. Sólo puede aumentarse el volumen de P0404 producido como subproducto incrementando la producción de las demás calidades de aluminio de las que es un subproducto. Ni siquiera un incremento de los precios del P0404 justificaría un aumento de toda la producción de aluminio en tales fundiciones, porque el P0404 constituye una proporción demasiado pequeña del aluminio producido en ellas (generalmente menos del 5%). Como la demanda de todas las calidades de aluminio no es idéntica, no sería rentable aumentar la producción de otras calidades de aluminio para producir más P0404.
112. Si la entidad fusionada optase por aumentar los precios o se negase a vender P0404 a McCook, la respuesta competitiva más probablemente procedería de Southwire. Southwire fue el único licitador, aparte de Reynolds, que hizo ofertas a McCook para el contrato de suministro a largo plazo de P0404. Sin embargo, lo más probable es que, en caso de incremento de los precios hasta niveles

²⁴ Por ejemplo, un fundidor puede recibir un pedido de un cliente cercano a él. Como es el fundidor el que paga el transporte, le resulta preferible utilizar su P0404 para satisfacer este pedido y adquirir P0404 de otro fundidor para satisfacer un pedido de otro cliente situado cerca de aquél. Éste es el motivo por el que Reynolds ha suministrado a McCook P0404 producido en una fundición de Southwire en Kentucky.

supracompetitivos o de negativa de la entidad fusionada a suministrar a McCook, Southwire también subiera sus precios a niveles supracompetitivos, al no haber otros proveedores competitivos. Además, no es seguro que a Southwire le interese firmar un acuerdo de suministro a largo plazo con McCook. Como actualmente Alcoa es el principal proveedor de alúmina de Southwire, esta empresa puede preferir no enturbiar su relación con Alcoa vendiendo P0404 a McCook, un competidor de Alcoa en el sector de las aleaciones aeroespaciales.

113. A la vista de todo ello, hay que concluir que Reynolds y Southwire son los únicos competidores que verdaderamente están en condiciones de producir y de suministrar regularmente grandes cantidades de P0404 en virtud de contratos a largo plazo.

Competencia potencial y barreras a la entrada en el mercado

114. Las partes sostienen que muchos productores de aluminio podrían convertirse en proveedores de P0404 en caso de producirse un aumento supracompetitivo del precio de este producto. Sin embargo, la investigación de mercado ha puesto de manifiesto que las barreras que dificultan la entrada de nuevos competidores en el mercado hacen muy poco probable que se produzcan nuevas entradas en el mercado del P0404, tanto por parte de fundidores que producen aluminio de otros grados de pureza (o pequeñas cantidades de P0404) como de fundidores que no producen P0404 ni ningún otro aluminio de gran pureza.

115. La Comisión ha evaluado, en especial, las posibilidades de que se introduzcan en el mercado fundidores que producen P0404 para su consumo interno o fundidores que producen otros aluminios de gran pureza. La Comisión ha concluido que ninguno de estos fundidores optaría por producir y suministrar a terceros de manera regular grandes cantidades de P0404. Dubal indicó a la Comisión que se plantearía la posibilidad de reorientar su producción en favor del P0404 y aumentar sus ventas de P0404 a terceros si los precios aumentasen entre el 6% y el 7%. Billiton, que actualmente no produce P0404, ha indicado que podría producir y vender P0404 fácilmente sin inversiones adicionales. Sin embargo, Billiton dio a entender que solamente sacrificaría una pequeña parte de su producción de aluminio para producir P0404 si los precios de este producto subiesen bastante más del 5%. Ormet, para el que el P0404 es un subproducto que vende en pequeñas cantidades en el mercado al contado, declaró que no aumentaría sus ventas de P0404 a terceros, por mucho que se produjese un incremento relativo de los precios. Kaiser, a través de su fundición Valco (Ghana), respondió que los precios tendrían que aumentar lo suficientemente para compensar el régimen comercial preferente de que disfrutaban sus exportaciones de P0404 a la Comunidad (Sistema de Preferencias Generalizadas). El incremento relativo de los precios tendría que rondar el 9%. Finalmente, Alcan indicó a la Comisión que producía P0404 pero no para venderlo. También señaló que un aumento de aproximadamente el 1,3% en el precio del P0404 la induciría a producir P0404 destinado a la venta. Ello se debe a que está construyendo una fundición en Alma, Quebec, en la que puede que disponga de grandes cantidades de metal de gran pureza en 2001.

116. La Comisión no cree que estos productores de aluminio constituyan una amenaza creíble a la posición de la entidad fusionada en el mercado del P0404. A excepción de Alcan, los demás operadores sólo se plantearían la posibilidad de ponerse a producir y suministrar P0404 si los precios subiesen más del 5%. En un mercado de materias primas como el aluminio P0404, en el que dos proveedores importantes

pueden influir en los precios de mercado aumentando o disminuyendo su producción, un incremento de los precios superior al 5% ya podría considerarse supracompetitivo. Además, la concentración propuesta plantea problemas de verticalidad derivados de las actividades de la entidad fusionada en el mercado ascendente del P0404 y en el mercado descendente de las aleaciones aeroespaciales de aluminio. En este caso, la perspectiva de la entrada en el mercado del P0404 de competidores potenciales en caso de producirse un incremento de los precios supracompetitivo no pondría freno a las decisiones de la entidad fusionada en materia de precios y producción. A diferencia del caso clásico de solapamiento horizontal, las partes no temerían perder a McCook como cliente en respuesta a un incremento supracompetitivo de los precios o a una negativa de venta. Antes bien, preferirían que McCook pagara precios más altos a competidores potenciales o tuviese problemas de abastecimiento. En ambos casos, McCook perdería competitividad en el mercado descendente de las aleaciones aeroespaciales. Por último, está claro que el precio de mercado que prevalecerá tras la fusión estará a niveles supracompetitivos en comparación con los niveles anteriores a la fusión.

117. Alcan contemplaría la posibilidad de producir P0404 para terceros con tan sólo una subida de precios del 1,3%. Con todo, a juicio de la Comisión, Alcan no representa un verdadero competidor potencial de las partes. De hecho, los planes de Alcan de integrarse verticalmente en el mercado descendente de las aleaciones aeroespaciales persiguen ganar cuota de mercado a costa de empresas que ya están presentes en ese mercado, como Alcoa y McCook. Es, pues, muy poco probable que Alcan se comprometa a abastecer a McCook por medio de contratos a largo plazo.
118. La otra categoría de fundidores que habría que considerar como competidores potenciales es la de los que solamente producen aluminio de un nivel de pureza normal. Estos fundidores no pueden ponerse a producir regularmente P0404 en cantidades grandes sin preparación alguna. El precio del P0404 tendría que aumentar bastante más del 10% para recuperar la inversión que representa dedicar una fundición a la producción de P0404. Ello se debe a que ni siquiera una fundición moderna obtendría inicialmente un rendimiento superior al 40-75% de aluminio de gran pureza en el primer año de conversión. Como se ha explicado en los puntos anteriores, los mayores beneficios que obtendría el nuevo productor de P0404 no compensarían los costes mínimos de funcionamiento que conlleva la producción de P0404. Además del problema de los costes de funcionamiento, el esfuerzo que hay que hacer en términos de métodos de trabajo y formación del personal puede disuadir al competidor potencial de entrar en el mercado. A este respecto, las partes han indicado que, para reconvertir una fundición para que produzca P0404, sólo es necesario hacer algunas adaptaciones en el proceso de producción (como extraer antes los cátodos del horno para que las clavijas de hierro no entren en contacto con el baño, no introducir residuos en el horno como se hace al producir aluminio normal y otras medidas similares). Sin embargo, los productores de aluminio que han contestado a los cuestionarios de la Comisión afirman que es necesaria una inversión mayor, tanto financiera como en términos de métodos de trabajo. Así, por ejemplo, la mayoría de los posibles proveedores consideraba la inversión intangible en reciclaje del personal y reorganización de métodos de trabajo como la principal barrera o factor disuasorio.
119. Alcoa ha efectuado una prueba en su fundición Eastalco de Maryland, Estados Unidos. Aunque esta fundición no había producido P0404 en los últimos años, pudo reconvertir tres hornos de aluminio normal en dos meses. Las partes alegan que este

ejemplo resulta ilustrativo de la facilidad y rapidez con que se puede reconvertir una fundición para que produzca P0404. Sin embargo, la Comisión no considera que el ejemplo de Eastalco sea representativo de la realidad empresarial. En primer lugar, la fundición había producido P0404 en el pasado. Ello facilitó considerablemente la reconversión, ya que se disponía de los equipos, métodos de trabajo y, más importante aún, experiencia necesarios. En segundo lugar, la fundición sólo produjo P0404 en tres de los más de cien hornos de fundición disponibles. Llevaría mucho más de dos meses conseguir que una fundición (y más aún una que nunca hubiese producido P0404) produjese cantidades mayores que las correspondientes a los tres hornos de fundición reconvertidos. En tercer lugar, el hecho de que un fundidor produzca una pequeña cantidad de P0404 en un número limitado de hornos no le convierte automáticamente en un proveedor a largo plazo de grandes cantidades de P0404. Como se ha explicado en los puntos precedentes, una producción pequeña o de carácter experimental destinada al mercado al contado no constituye una fuente fiable de suministro para compradores tales como los que están activos en los mercados descendentes aeroespaciales.

120. A la vista de estas consideraciones, la Comisión concluye que las perspectivas de competencia potencial en el mercado del P0404 son escasas y no pueden contrarrestar el poder de mercado que adquirirá la entidad fusionada en este mercado.

Exceso de capacidad de producción

121. Las partes también pueden disuadir a posibles competidores de entrar en el mercado del P0404 gracias a su excedente de capacidad de producción. CRU ha calculado el exceso de capacidad de producción de todas las categorías de aluminio de todas las empresas del mundo que pueden producir aluminio de gran pureza (sin distinción de grados de pureza). La entidad fusionada dispondrá del 44,6% de esa capacidad excedentaria, Alcan del 17,1%, Asahan del 11,3% y Kaiser del 10,8%. Las demás empresas suman entre el 0,1% y el 4,5%. La desproporción entre la entidad fusionada y sus competidores refleja la incapacidad relativa de éstos para aumentar la producción en caso de incremento supracompetitivo de los precios del P0404. También corrobora el argumento de que las partes pueden utilizar este exceso de capacidad como barrera estratégica a la entrada, a saber, esgrimiendo la amenaza creíble de aumentar la producción para hacer que no resulte rentable introducirse en ese mercado.

Otras barreras a la entrada

122. La entidad fusionada puede utilizar su control del suministro de alúmina para obstaculizar la entrada en el mercado o para disuadir a los fundidores de competir en el mercado del P0404. El análisis del mercado del AM ha puesto de relieve que la entidad fusionada será un productor y proveedor dominante de alúmina para terceros. Como la alúmina es la materia prima clave para el fundidor, el control de este producto puede servir de arma para disuadir a un productor de entrar en el mercado del P0404. El ejemplo de Dubal es típico. Dubal depende en un 90% de Alcoa para abastecerse de alúmina. Dubal declaró que si el precio del P0404 aumentase más del 12%, consideraría reorientar su producción hacia el P0404, pero preferiría que en EE.UU. se encargase de comercializarlo Alcoa. Esta declaración probablemente refleja la renuencia de Dubal a suministrar P0404 a un competidor de Alcoa en los mercados de las aleaciones aeroespaciales.

123. Las partes también han indicado que un comprador de P0404, en vez de comprar P0404, puede mezclar aluminio de mayor pureza con aluminio de menor pureza (por ejemplo, P0303 y P1020) para obtener P0404. Aunque esto es técnicamente posible, la Comisión no lo considera como una alternativa económicamente viable. Tal mezcla resultaría más cara. El mezclador tendría que utilizar una mayor proporción de P0303 que de P1020 para alcanzar el nivel de pureza del P0404 (16 partes de P0303 por una de P1020)²⁵ y ello tendría una incidencia en el coste del orden del 2%-3%. Además, la mezcla de metales de diferente pureza acrecienta los costes logísticos (costes adicionales de transporte, manipulación y almacenamiento) y los costes de funcionamiento (energía y mano de obra necesarias para refundir y mezclar el metal) del mezclador. Por último, y aún más importante, la mezcla puede menoscabar la posición de un fabricante de aleaciones de aluminio aeroespaciales como proveedor fiable. Ello se debe a que el fabricante de aleaciones aeroespaciales tendrá que acudir a diversas fuentes fragmentarias de abastecimiento, circunstancia que puede complicar el proceso de la acreditación y calificación de los productos por sus clientes del sector aeroespacial. Por consiguiente, el hecho de que los laminadores de aluminio que fabrican productos descendentes normales (como hoja de lata para bebidas o placa litográfica) puedan recurrir a la mezcla de aluminios de distintas purezas carece de importancia para un fabricante de aleaciones aeroespaciales. En su caso, el alto grado de fiabilidad exigido (en términos de procedencia y calidad) de las materias primas utilizadas en las aeronaves excluye la opción de mezclar aluminios de distintas purezas.

Creación de una posición dominante en el mercado del P0404

124. A la vista del análisis que se acaba de hacer, la Comisión considera que la concentración propuesta afecta a los incentivos de producción de uno de los tan sólo dos proveedores efectivos de P0404, a saber, Reynolds. Con la fusión, la entidad fusionada podrá actuar independientemente de su competidor, Southwire, o de su cliente, McCook, aumentando los precios del P0404 o negándose a vender P0404. En ambos supuestos, el precio del P0404 aumentará a niveles supracompetitivos. Si la entidad fusionada sube los precios del P0404, Southwire (que depende de la entidad fusionada para abastecerse de alúmina) no competirá agresivamente con la entidad fusionada en materia de precios, sino que probablemente se sumará a la subida de precios. Si la entidad fusionada se niegue a vender P0404, Southwire podrá practicar precios supracompetitivos. Por lo tanto, independientemente de que esté presente en el mercado, la entidad fusionada fijará las condiciones de suministro de P0404. Por lo tanto, la Comisión considera que la concentración crea una posición dominante de las partes en la operación que restringirá significativamente la competencia efectiva en ese mercado.

Efectos verticales en el mercado de las aleaciones de aluminio aeroespaciales

²⁵ Como el P1020 contiene más silicón que hierro, si el P0303 y el P1020 se mezclan en una proporción tal que la mezcla contenga menos del 0,04% de silicón, está claro que también tendrá un contenido de hierro inferior al 0,04%. La proporción de P0303 con respecto al P1020 necesaria para obtener al menos P0404 viene dada por esta fórmula: suponiendo que se compran 1 libra de P1020 y x libras de P0303, se obtiene un 0,04% de silicón con la siguiente ecuación: $[0,04 = (0,2 * 1 + 0,03 * x) / (1 + x)]^*$. El resultado de esta ecuación es $x = 16$.

125. La importancia de la posición dominante creada en el mercado del P0404 radica en el hecho de que en el mercado descendente de las aleaciones de aluminio aeroespaciales Alcoa compite con McCook. Alcoa y McCook son los subcontratistas del Ministerio de Defensa de EE.UU., así como los principales proveedores de aleaciones aeroespaciales. La integración vertical que conlleva la concentración permitirá a Alcoa-Reynolds aumentar los costes de McCook o expulsar a esta empresa del mercado de las aleaciones de aluminio aeroespaciales haciéndose así con el monopolio en ese mercado descendente.
126. El mercado de las aleaciones aeroespaciales funciona a base de licitaciones que se organizan para adjudicar contratos públicos o privados. Hasta la fecha, McCook ha podido presentar ofertas competitivas gracias a la fiabilidad y precio competitivo de los suministros de P0404 de Reynolds. Con la fusión, la entidad fusionada podrá aumentar los costes de la materia prima utilizada por McCook y, por ende, los precios de sus aleaciones aeroespaciales. Esto se traducirá, en último término, en un aumento global de los precios de las aleaciones aeroespaciales. Aun suponiendo que McCook cree tanto valor añadido al convertir el P0404 en aleaciones aeroespaciales que pueda asumir un precio supracompetitivo para el P0404 y seguir haciendo ofertas competitivas, lo cierto es que los compradores de aleaciones aeroespaciales acabarían pagando precios más elevados. Por el contrario, si la entidad fusionada decide no suministrar P0404 a McCook, ésta podría abandonar el mercado de las aleaciones aeroespaciales, en cuyo caso la entidad fusionada se convertiría en el único proveedor del mercado descendente de las aleaciones de aluminio y estaría en condiciones de practicar precios monopolísticos. De nuevo saldrían perjudicados los compradores de aleaciones aeroespaciales pues tendrían que pagar precios (monopolísticos) más elevados.
127. Las partes pueden alegar que si expulsan a McCook del mercado descendente de las aleaciones aeroespaciales, incitarán a otros competidores a entrar en el mercado, atraídos por los precios más elevados o monopolísticos de las aleaciones aeroespaciales. Sin embargo, no es probable que los precios más elevados de las aleaciones aeroespaciales produzcan nuevas entradas en el mercado, principalmente porque las barreras que hay que superar para ello son considerables. La barrera más importante para los competidores potenciales será la limitada disponibilidad de suministros de P0404, como consecuencia de la creación de una posición dominante en el mercado del P0404. Aun suponiendo que los competidores potenciales sean productores de aluminio que estén en condiciones de acometer una integración vertical en sentido ascendente para producir su propio P0404, en el mercado de las aleaciones aeroespaciales hay barreras tecnológicas importantes que hacen poco probable su entrada en este mercado. Resulta sintomático que, incluso un productor experimentado de aleaciones aeroespaciales Alcoa tuviese que recibir asistencia técnica de fabricantes de aviones, como Lockheed Martin, para superar ciertas dificultades técnicas. Otros competidores potenciales que carecen de los recursos y la experiencia de Alcoa, necesitarían mucha más ayuda para establecerse en el mercado de las aleaciones aeroespaciales.
128. En conjunto, con su posición dominante en el mercado del P0404, la entidad fusionada puede restringir los suministros de P0404 o aumentar los costes y los precios de sus competidores en los mercados descendentes de las aleaciones aeroespaciales. En cualquiera de estos dos casos, la entidad fusionada podrá expulsar a sus competidores del mercado convirtiéndose en el principal proveedor de aleaciones aeroespaciales. La integración vertical resultante de la operación de

concentración, que supondrá la exclusión de otros competidores, beneficiará a la entidad integrada, pero redundará en perjuicio de McCook, que no está integrada. Aunque es posible que se mantenga el nivel de eficiencia en la producción, los consumidores saldrán perjudicados.

Conclusión

129. A la luz de este análisis, la Comisión considera que la concentración propuesta colocará a las partes en una posición dominante en el mercado del P0404. Además, la desaparición de Reynolds del mercado del P0404 y la asunción por parte de Southwire del papel de proveedor dominante traerá consigo la exclusión de otros competidores, como McCook, del mercado descendente de las aleaciones aeroespaciales.

IV. COMPROMISOS PROPUESTOS POR LA PARTE NOTIFICANTE

130. Los días 20 y 29 de marzo de 2000, la parte notificante propuso una serie de compromisos para solucionar los problemas de competencia señalados por la Comisión en su pliego de cargos de 9 de marzo de 2000. Tras las consultas que mantuvo con funcionarios de la Comisión a raíz de la prueba de mercado, la parte notificante mejoró estos compromisos y los comunicó a la Comisión el 12 de abril de 2000. Con ellos se solucionan de manera clara y bien definida los problemas de competencia sin necesidad de otra prueba de mercado. Por lo tanto, la consulta a los Estados miembros ha tenido lugar en un plazo muy breve de tiempo. Así las cosas, la Comisión considera que las partes notificantes han cumplido las obligaciones que les impone el apartado 2 del artículo 18 del Reglamento 447/98²⁶ de la Comisión. A continuación se evalúan los compromisos en el orden que se ha seguido al evaluar la operación. Los compromisos propuestos se adjuntan a esta Decisión y forman parte integrante de ella.

A. Alúmina metalúrgica

131. Alcoa se compromete a ceder la participación del 56% que posee Reynolds en la refinería australiana "Worsley" de Darling Range en el plazo de [...] * a partir de la fecha de esta Decisión. También se compromete a ceder la participación del 50% que posee Reynolds en la refinería de Stade, Alemania, en el plazo de [...] * a partir de la fecha de esta Decisión. Si la Comisión no ha dado el visto bueno a ninguno de los compradores propuestos en esos dos plazos, Alcoa otorgará un mandato irrevocable a un administrador para que proceda a efectuar la desinversión en el plazo de [...] *. Worsley está ampliando a [...] * millones de toneladas su capacidad de producción, de manera que Reynolds tiene derecho a reservarse [...] * millones de toneladas de AM. La participación del 50% en la refinería de Stade representa otras [...] * toneladas de producción de AM. Por lo tanto, la desinversión propuesta asciende a [...] * millones de toneladas de AM. Reynolds destinará a la venta en el mercado comercial [...] * millones de toneladas de AM en 2000.

Evaluación

²⁶ DOL 61 de 2.3.1998, p. 1.

132. Como los compromisos propuestos ponen fin especialmente al solapamiento detectado a nivel de refinerías de alúmina de costes bajos, son claramente suficientes para solventar los problemas de competencia por lo que se refiere al mercado comercial de la AM. La capacidad objeto de la desinversión supera ampliamente el tonelaje de AM que saca Reynolds al mercado comercial. Al ceder la participación de Reynolds en Worsley, Alcoa vende una refinería que tiene unos de los costes de funcionamiento más bajos del mundo, que puede ampliar su capacidad en condiciones muy favorables en al menos 400 000 toneladas, cuando no en 900 000 toneladas, y está situada en un área geográfica de riesgo país muy bajo. En suma, los dos compromisos propuestos permitirán restablecer el nivel de competencia anterior a la fusión.

B. Hidrato comercial

133. Para disipar las objeciones de la Comisión, las partes notificantes se comprometieron formalmente el 3 de marzo de 2000 a ceder la participación de Reynolds (50%) en Aluminium Oxid Stade GmbH. El otro propietario de esta planta es la empresa alemana VAW, que tiene derechos de adquisición preferente sobre la participación de Reynolds en Stade.

134. Alcoa transferirá la participación de Reynolds en Stade y un acuerdo de fabricación externalizada (toll-manufacturing agreement) en la refinería de Stade a Newco, una empresa constituida con tal fin. Alcoa cederá su participación del 55% en Newco a un tercero independiente que haya recibido el visto bueno de la Comisión y también le cederá las actividades europeas de Reynolds en el sector del hidrato de alúmina comercial, con todas las listas de clientes y contratos, así como el derecho a dirigir el negocio en su estado actual. El comprador tendrá derecho a transformar suficiente bauxita en Stade para producir anualmente alrededor de [...] * toneladas de hidrato de alúmina comercial.

135. Por otra parte, Alcoa se ha comprometido a firmar contratos de suministro de bauxita con los compradores de la participación de Reynolds en Stade. El contrato de suministro de bauxita incluirá toda la bauxita que necesiten los compradores para su transformación en la refinería Stade al mismo precio que en el contrato entre Alcoa y Companie de Bauxite de Guinée, por lo que los compradores dispondrán de bauxita a un precio idéntico al precio al que la compra actualmente Reynolds para la refinería Stade, sin necesidad de firmar acuerdos firmes de compra.

136. Estos compromisos eliminan los solapamientos competitivos y ponen remedio a los problemas de competencia señalados por terceros durante la investigación de la Comisión.

C. Aluminio de gran pureza P0404

137. Alcoa venderá a un comprador que cuente con la aprobación de la Comisión una participación indivisa del 25% de los activos de la fundición de Longview, Washington. Tras la desinversión, Alcoa y el comprador dirigirán Longview como una empresa común no constituida en la que se comparten los costes y la producción pero cada socio comercializa por su cuenta su cuota de la producción de aluminio. Alcoa también concederá al comprador derechos preferentes de compra sobre su cuota de la producción de aluminio P0404 de Longview. Por último, Alcoa transferirá al comprador las obligaciones contractuales de Reynolds frente a McCook

Metals LLC para el suministro de lingotes no aleados de aluminio P1020/A7E, P1015A, P0610A, P0506A y P0404B.

Evaluación

138. Longview es una fundición de P0404 de Reynolds. De ella procede la gran mayoría de la producción de P0404 de Reynolds destinada a McCook. Este compromiso puede considerarse suficiente para solventar el problema de competencia constatado en el mercado del aluminio de gran pureza P0404. La participación cedida equivale a aproximadamente [...] * toneladas (de una producción total en 1999 de [...] * toneladas). Este volumen supera la demanda anual actual de P0404 de McCook, de [...] * toneladas. También es superior a las [...] * toneladas que como máximo puede comprar McCook a Reynolds en virtud del contrato suscrito por ambas empresas. Se espera que, al dar al comprador derecho a adquirir alrededor de [...] * toneladas de aluminio, se mantengan las condiciones de competencia en el mercado del P0404 al nivel previo a la fusión. Además, no se excluirá toda competencia en el mercado descendente de las aleaciones aeroespaciales, ya que la amplia cantidad objeto de desinversión basta para satisfacer el crecimiento potencial de la demanda en el mercado descendente. Así pues, la Comisión considera que el compromiso propuesto es suficiente para acabar con los problemas de competencia señalados en el pliego de cargos de 9 de marzo de 2000.

Conclusión sobre los compromisos propuestos

139. Se considera que globalmente los compromisos propuestos por las partes permiten solucionar todos los problemas de competencia señalados por la Comisión en su pliego de cargos de 9 de marzo de 2000.

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN

Artículo 1

Se declara compatible con el mercado común y con el Acuerdo sobre el EEE, la concentración por la que Alcoa Inc. adquiere el control de la empresa Reynolds Metals Company en el sentido de la letra b) del apartado 1 del artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 4064/89.

Artículo 2

Esta autorización está supeditada al pleno cumplimiento por parte de Alcoa Inc. de los compromisos descritos en los párrafos 130 a 138, formulados formalmente en el compromiso anexo a la presente Decisión.

Artículo 3

El destinatario de la presente Decisión es :

Alcoa Inc.

201 Isabella Street
Pittsburgh, PA 15212, EE.UU.
Sr. D. Kurt R. Waldo, Esq.
Consejero General Adjunto

Hecho en Bruselas, el 03.05.2000

Por la Comisión
Firmado por Mario Monti
Miembro de la Comisión

Anexo I: Compromisos

El texto completo en lengua inglesa de los Compromisos contemplados en el artículo 1, puede consultarse en el sitio de internet de la Comisión Europea siguiente:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html