



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-04035                      SIDERURGICA AÑON / ADA**

Con fecha 12 de mayo de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por SIDERURGICA AÑON, S.A. de la totalidad de las acciones de la empresa ACIERIE DE L'ATLANTIQUE, S.A.S.

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

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

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

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) es el **12 de junio de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACION

La operación consiste en la compra por SIDERURGICA AÑON, S.A. (en adelante "SIDERURGICA AÑON") del 100% de las acciones de la sociedad ACIERIE DE L'ATLANTIQUE, S.A.S (en adelante ADA).

El Acuerdo de compraventa ha sido suscrito por SIDERURGICA AÑON y las dos accionistas de ADA, ACERLOR CORRUGADOS GETAFE, S.L., y PERSEBRAS, S.L., filiales del Grupo ACERLOR, con fecha 16 de abril de 2004.



Los activos objeto de adquisición están integrados por todos los bienes muebles e inmuebles, derechos comerciales y de propiedad intelectual, contratos y otros intereses, ya sean tangibles o intangibles, de titularidad de ADA.

Adicionalmente, el contrato incluye diversos acuerdos por los que la compradora se compromete a mantener determinados compromisos comerciales con terceros, adquiridos por ADA con anterioridad a la operación, así como otros relativos a la prestación por el grupo vendedor de servicios informáticos y de asesoramiento para la gestión de ADA. Asimismo, ADA podrá solicitar, si lo considera necesario, el suministro a precio de mercado por el grupo ARCELOR de la totalidad de las materias primas y repuestos necesarios para la producción de palanquillas durante tres años.

El contrato suscrito por las Partes condiciona la eficacia de la operación a su aprobación por las Autoridades españolas de Defensa de la Competencia.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

En la cláusula 8 del contrato de compraventa se incluye un acuerdo de suministro. En virtud de este acuerdo, SIDERURGICA AÑON se compromete a que ADA reserve la capacidad de producción suficiente para ofrecer al Grupo ARCELOR la posibilidad de comprar en condiciones de mercado hasta [...] <sup>1</sup> toneladas/año de palanquilla, durante un plazo de tres años a contar desde la fecha de formalización del contrato.

De acuerdo con los Notificantes, este compromiso responde a la necesidad de garantizar el suministro temporal al grupo vendedor de los productos necesarios para mantener sus actividades.

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

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

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre

---

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



empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

#### **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

##### **IV.1 Adquirente: SIDERURGICA AÑON, S.A.**

Es una empresa española controlada por el Grupo de empresas AÑON [...].

El Grupo AÑON está controlado POR [...]. Además de la Adquirente, las sociedades controladas por el Grupo AÑON son:

[...]

El Grupo AÑON opera en el sector siderúrgico, y tiene como actividad principal la producción y comercialización de productos de acero al carbono de la subclase de productos largos, en concreto, barras corrugadas y productos largos trefilados de primera transformación (alambres corrugados, mallas electrosoldadas y armaduras básicas).

La facturación de la Adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R. D.1443/2001, fue la siguiente:

<b>Volumen de ventas del GRUPO AÑON (Millones euros)</b>			
	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Mundial	[...]	[...]	[...]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

##### **IV.2 Adquirida: ACIERIE DE L'ATLANTIQUE, S.A.S (ADA)**

La Adquirida es una compañía francesa que forma parte de ARCELOR, grupo siderúrgico resultante de la fusión de ACERALIA, USINOR y ARBED<sup>2</sup>. El Grupo ARCELOR cotiza, a través de su matriz, ARCELOR, S.A., en las bolsas de Luxemburgo, Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Bruselas y París.

ADA fabrica y vende únicamente palanquillas de acero al carbono, un producto semi-terminado destinado a la fabricación de productos largos de acero al carbono. Dicha actividad la realiza a través de la explotación de una acería sita en Bayona, con una capacidad productiva de

<sup>2</sup> Operación autorizada por la Comisión Europea en noviembre de 2001: Decisión COMP/CECA 1351 USINOR/ARBED/ACERALIA.



aproximadamente un millón de toneladas/año, que consta de unas 25 hectáreas de terreno y un puerto fluvial propio.

La facturación de la empresa Adquirida en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R. D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas de ADA ( Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[...]	[...]	[...]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El sector afectado por la operación es el siderúrgico y, en particular, la fabricación de productos largos de acero al carbono y productos semi-terminados destinados a su producción.

De acuerdo con numerosos precedentes comunitarios<sup>3</sup>, existen tres mercados de acero diferenciados: aceros al carbono, inoxidables y aleados. En dichos precedentes la Comisión ha señalado que cada uno de estos tipos de acero se distinguen principalmente por sus importantes diferencias en cuanto a precios, composición, sectores de aplicación e imposibilidad de utilizar las plantas dedicadas a un tipo de acero para la producción de otro diferente.

Teniendo en cuenta la actividad de las Partes, la operación notificada se enmarca en el mercado de los productos de acero al carbono. Dichos productos se comercializan como elementos estructurales con destino a distintas industrias.

Dentro de los aceros al carbono la Comisión Europea<sup>4</sup> ha establecido una segunda división en dos mercados de producto diferenciados:

I.- Productos semi-terminados. Son productos de acero al carbono obtenidos en primera fase de producción. El acero bruto es solidificado adoptando la forma de bloques de diversos tipos, palanquillas, desbastes cuadrados o rectangulares y desbastes planos. Estos productos semi-terminados se destinan a la fabricación de productos acabados o finales laminados en caliente.

<sup>3</sup> Asuntos COMP/CECA. 1351 –USINOR/ARBED/ACERALIA; IV/ECSC 1268 – USINOR/COCKERILL SAMBRE y COMP/CECA. 1342 – OUTOKUMPU /AVESTA SHEFFIELD, entre otros.

<sup>4</sup> Decisiones en los casos IV/CECA.1310 –BRITISH STEEL/HOOGO VENS y COMP/M.3326 - LNM/PHS.



La empresa Adquirida está activa únicamente en el mercado de productos semi-terminados y en concreto, en la producción de palanquillas, que fabrica a partir de la fundición de chatarra férrica y cantidades residuales de otros productos como níquel, vanadio, etc.

Cabría considerar una ulterior subdivisión del mercado de productos semi-terminados atendiendo a los distintos productos finales a que se destinan. Así, las palanquillas, desbastes cuadrados y desbastes rectangulares se emplean en la fabricación de productos largos de acero, mientras que los desbastes planos se destinan a productos planos. La Comisión Europea en los dos últimos precedentes citados, ha dejado abierta una posible segmentación del mercado de productos semi-terminados, sin diferenciar entre los dos grupos posibles por producto de destino.

En el caso presente, el Servicio de Defensa de la Competencia tampoco estima necesario establecer una definición excluyente de los distintos segmentos del mercado de productos semi-terminados.

II.- Productos finales de acero laminado en caliente. La laminación en caliente de los productos semi-terminados se produce introduciendo éstos entre dos rodillos que reducen su espesor y le dan la forma definitiva dando lugar a una serie de productos acabados que se diferencian, tanto por su grosor y longitud como por su tratamiento, en dos categorías principales:

- Productos largos: como vigas, perfiles, barras, alambrones, cables, alambres y mallas. Se utilizan principalmente en la construcción e infraestructuras.
- Productos planos: como bobinas y láminas. Se utilizan en la industria automovilística y en distintas aplicaciones industriales, tales como electrodomésticos, envasado, ingeniería civil y construcciones mecánicas.

En distintos precedentes comunitarios<sup>5</sup>, recogidos por este SDC<sup>6</sup>, la Comisión ha concluido que ambos tipos de productos constituyen mercados separados ya que se fabrican en laminadores muy diferentes específicamente contruidos para un producto final determinado y casi nunca se transforman para otros usos. Además, existen diferencias significativas en los usos y precios de los productos planos y largos.

El Grupo AÑON fabrica productos largos de acero al carbono laminado en caliente, en particular, barras corrugadas, alambres corrugados, mallas electrosoldadas y armaduras básicas. Entre otros usos, estos productos se utilizan para la fabricación del hormigón armado, que es el sistema constructivo más utilizado en España.

Aunque desde un punto de vista horizontal las Partes no actúan en los mismos mercados, los dos mercados en que operan están verticalmente integrados, por lo que se examinará la incidencia de la operación en el mercado amplio de productos semi-terminados de acero al carbono y, dentro de éste, el segmento de palanquillas en el que opera la Adquirida, analizándose además el impacto de la adquisición en el mercado descendente de productos largos laminados en caliente.

<sup>5</sup> Además de los citados: IV/CECA 1269 SOLLAC/ACERALIA/SOLMED y IV/ECSC.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen

<sup>6</sup> Informe del Servicio en la operación N-03019 ARCELOR/DUFERDOFIN.



## V.2. Mercado geográfico

En línea con los precedentes comunitarios ya citados, el mercado geográfico de estos productos es al menos europeo, ya que no existen barreras significativas a su importación de otros países, sean o no miembros de la UE, y los costes de transporte de estos productos son muy reducidos oscilando de media entre el 5 y el 10% del coste total del producto final.

Además, los niveles de precios son similares en toda la UE y los principales productores están presentes en la casi totalidad de los Estados Miembros de la UE.

Las importaciones procedentes de terceros países y en especial de países del Este de Europa son crecientes.

Según la notificante, el mercado geográfico relevante sería superior al EEE, ya que las compras de SIDERURGICA AÑON proceden mayoritariamente (en un porcentaje del [...]) de países no europeos, tales como Turquía, Canadá o EE.UU.

En todo caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la presente operación en el mercado nacional.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

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

Según cifras del consumo aparente aportadas por el notificante, el mercado europeo de palanquillas alcanzó en 2002 un volumen de [...] Kt/año del que el español supuso un volumen de [...] Kt/año. Esta cifra supuso en España un incremento aproximado del [...] % respecto del año 2000.

Los fabricantes de productos semi-terminados de acero al carbono suelen ser empresas verticalmente integradas, por lo que los principales operadores cuentan con plantas de fabricación de productos semi-terminados para su posterior laminación por empresas del mismo grupo.

Los cuadros siguientes muestran las cuotas de ADA y sus competidores principales en los mercados europeo y español de palanquillas durante los ejercicios de 2000, 2001 y 2002<sup>7</sup>. Teniendo en cuenta que los principales operadores son empresas integradas, dichas cuotas se reflejan en cuadros diferenciados, según incluyan o no la producción destinada al autoconsumo.

---

<sup>7</sup> Los Notificantes manifiestan la imposibilidad de facilitar datos relativos al año 2003, al no disponerse de las estadísticas aduaneras que permiten realizar la estimación de cuotas.



MERCADO EUROPEO DE PALANQUILLAS DE ACERO SIN INCLUIR EL AUTOCONSUMO (Cuotas en %)			
Empresa	2000	2001	2002
<b>ADA</b>	<b>[0-10]</b>	<b>[0-10]</b>	<b>[0-10]</b>
CORUS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
RIVA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
NERVACERO	--	--	--
ARES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS (UE)	[60-70]	[60-70]	[60-70]
IMPORTACIONES TERCEROS PAISES	[20-30]	[1020]	[20-30]

Fuente: UNESID/ Notificantes

MERCADO EUROPEO DE PALANQUILLAS DE ACERO INCLUIDO EL AUTOCONSUMO (Cuotas en %)			
Empresa	2000	2001	2002
<b>ADA</b>	<b>[0-10]</b>	<b>[0-10]</b>	<b>[0-10]</b>
CORUS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
RIVA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
NERVACERO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ARES	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS (UE)	[70-80]	[70-80]	[70-80]
IMPORTACIONES TERCEROS PAISES	[10-20]	[0-10]	[10-20]

Fuente: UNESID/ Notificantes

ADA es uno de los principales proveedores europeos de palanquillas, si bien su cuota con o sin autoconsumo es modesta. De hecho, como señala la notificante, sus principales competidores son productores establecidos en Turquía, Ucrania y Rusia, que comercializan su producto mediante traders internacionales.

Dentro del mercado general de productos semi-terminados de acero al carbono, como señala la notificante, la participación de ADA quedaría muy diluida, con una cuota inferior al [0-10] %, existiendo competidores como Grupo RIVA con cuotas muy superiores.

MERCADO ESPAÑOL DE PALANQUILLAS DE ACERO SIN INCLUIR EL AUTOCONSUMO (Cuotas en %)			
Empresa	2000	2001	2002
<b>ADA</b>	<b>[10-20]</b>	<b>[30-40]</b>	<b>[20-30]</b>
NERVACERO (GRUPO CELSA)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
OTROS (ESPAÑA)	[10-20]	[10-20]	[10-20]
OTROS (UE)	[50-60]	[30-40]	[30-40]
IMPORTACIONES EXTRAEUROPEAS	[20-30]	[20-30]	[30-40]

Fuente: UNESID/ Notificantes

MERCADO ESPAÑOL DE PALANQUILLAS DE ACERO INCLUIDO EL AUTOCONSUMO (Cuotas en %)			
Empresa	2000	2001	2002
<b>ADA</b>	<b>[40-50]</b>	<b>[40-50]</b>	<b>[30-40]</b>
NERVACERO (GRUPO CELSA)	[20-30]	[20-30]	[20-30]
OTROS PRODUCTORES (ESPAÑA)	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS PRODUCTORES (UE)	[20-30]	[10-20]	[10-20]
IMPORTACIONES EXTRAEUROPEAS	[0-10]	[10-20]	[10-20]

Fuente: UNESID/ Notificantes

En España, ADA es el principal proveedor de palanquillas, en particular si se considera el autoconsumo.

- Tomando cuotas que excluyan el autoconsumo, ADA es el principal suministrador individual de un mercado español cuya demanda se abastece sólo en un [0-10] % con producción realizada en España, procediendo el resto de la UE ([20-30] % de ADA y [10-20] % de otros productores de la UE) y de importaciones extracomunitarias ([30-40] %).
- Si se considera el autoconsumo, la cuota de ADA y de los demás productores europeos aumenta considerablemente, siendo menor la importancia de las importaciones extraeuropeas. En todo caso, estas importaciones pasan de abastecer el [0-10] % del mercado español en 2000 al [10-20] % en 2.002, a costa de la cuota de ADA ya que la del resto de productores europeos permanece relativamente estable.

Por lo que respecta al mercado descendente de productos largos de acero al carbono laminados en caliente, en el que está presente la Adquirente, la cuota de SIDERURGICA AÑÓN en España en el año 2003 fue, según estimaciones de la notificante, del [10-20] % en relación con las barras corrugadas y del [0-10] % del resto de los productos trefilados. Los principales competidores de la Adquirente en este mercado, GRUPO CELSA, MEGASA, SIDERURGICA SEVILLANA, AG SIDERURGICA BALBOA y GRUPO ARCELOR, ostentan cuotas superiores al [10-20] %.

## VI.2.- Estructura de la demanda.

Una parte importante de la fabricación de las empresas productoras de productos semi-terminados de acero se destina a la cobertura de la demanda de los grupos en los que están verticalmente integradas. El resto se vende a terceros productores de productos largos o planos no integrados verticalmente con el fabricante de semi-terminados .

Los semi-terminados de ADA sirven como materia prima para los productos largos terminados destinados principalmente a la construcción. En línea con la tendencia del sector, el principal cliente de ADA es el Grupo ARCELOR, del que forma parte y que supone el [...] % de sus ventas netas en 2003. Los clientes españoles de ADA representan el [...] % de sus ventas netas, correspondiendo el [...] % a Marruecos. La notificante estima que tras la operación el principal



cliente de ADA será SIDERÚRGICA AÑON, que consumirá un [...] % de la producción de la adquirida en 2004.

Entre los clientes más importantes del sector, debido a sus elevadas necesidades de palanquillas para sus laminadoras figura SONASID, con una capacidad de consumo y compra de [...], el grupo CELSA que actualmente compra [...] en el mercado internacional si bien prevé duplicar su capacidad de producción de palanquilla para el año 2005, actividad en la que ya está presente.

Los clientes más importantes de ADA en 2003 fueron [...].

### **VI.3.- Distribución, Precios y otras condiciones comerciales.**

La distribución de productos semi-terminados de acero no precisa redes comerciales organizadas, siendo los canales más frecuentes la venta directa a las empresas de laminación. ADA vende directamente palanquillas a sus clientes.

En cuanto a los productos largos de acero, su distribución se realiza en su mayor parte a través de comercializadores y almacenistas (integrados o independientes), sin que existan en el sector contratos de distribución en exclusiva ni a largo plazo.

La formación de precios de las palanquillas responde principalmente a las previsiones en materia de coste de las materias primas –chatarra-, costes fijos de transformación, costes de transporte y márgenes comerciales. Estos últimos varían en función de los precios existentes en el mercado internacional.

### **VI.4.- Competencia actual – competencia potencial – barreras a la entrada.**

Los principales competidores de ADA tanto en el mercado español como europeo están integrados en grandes grupos como RIVA, CELSA o CORUS, todos fabricantes de palanquillas destinadas en su mayor parte a autoconsumo para la producción de productos largos de acero. Por otra parte, tanto en el mercado español como en el europeo ADA debe hacer a la competencia de las importaciones extraeuropeas.

Por otra parte, a escala europea se ha producido en los últimos años un intenso proceso de fusiones y procesos de integración vertical<sup>8</sup> que ha cambiado la configuración de los principales productores siderúrgicos. Las siderúrgicas, en casos muy significativos procedentes de procesos

---

<sup>8</sup> En la última década se han producido una serie de fusiones y adquisiciones importantes en Europa: constitución del grupo anglo-holandés CORUS; la integración de las siderúrgicas alemanas Thyssen y Krupp-Hoesch en ThyssenKruppStahl y la adquisición posterior de Acciai Speciali Terni (AST, Italia); adquisición del control de Aceralia (España) por parte de Arbed (Luxemburgo), la Marcial Ucin y Aristrain (España) por Arbed/Aceralia; numerosas adquisiciones por la italiana Riva en Alemania, Bélgica, Francia, España o Portugal; adquisición del siderurgista belga Cockerill-Sambre por Usinor (Francia); adquisición de Unimetal (Francia) por Ispat (grupo anglo-indo-holandés); de Ascometal (Francia) por Lucchini (Italia); de Sogearail (Francia) por Corus (Reino Unido), etc. Finalmente, la constitución del Grupo ARCELOR mediante la fusión de ACERALIA, ARBED y USINOR.



de privatización, han tratado de adaptar su tamaño y configuración a la escala del mercado en el que compiten, de naturaleza supranacional, y a la competencia de países extraeuropeos.

En el mercado europeo se compete fundamentalmente en precios, pero también en servicios prestados, intentando los fabricantes obtener productos semi-terminados en tiempo, calidad y precio adecuados.

No hay barreras significativas de acceso al mercado para nuevos competidores, más allá de las financieras, especialmente en la fabricación de palanquillas mediante fundición de chatarra ("rama eléctrica"), actividad que requiere una inversión inicial inferior a la necesaria para la producción de palanquillas a través de la denominada "rama integrada" (a partir de mineral de hierro).

En este sentido, cabe señalar que no hay barreras arancelarias a la importación de palanquillas en la UE. Además, la materia prima (chatarra) es fácilmente accesible, existiendo un mercado internacional en el que se aprovisionan las principales empresas europeas.

Adicionalmente, cabe señalar que las palanquillas son un producto estándar cuya fabricación no requiere de ninguna patente y cuya tecnología de producción está extendida en todo el mundo.

En relación con posibles barreras derivadas de redes de distribución, la notificante afirma que ADA y sus competidores suelen realizar sus ventas sin emplear redes de distribución organizadas, de forma que no se requieren grandes inversiones en departamentos de venta.

Por su parte, los costes de transporte no son, de acuerdo con la notificante, elevados, representando entre un 5% y un 10% del precio final del producto.

Si bien en los últimos años no se ha producido ninguna entrada de nuevas empresas europeas en el mercado relevante, sí se han producido cambios en la capacidad de oferta de los operadores en el mercado. En todo caso, en el "Metal Bulletin" de 3 de mayo de 2004 se recoge la noticia de que CELA UK (Grupo CELSA) tiene la intención de abrir en Gales una planta que incluiría una acería de rama eléctrica de producción de palanquillas con una capacidad de 1,2 millones de toneladas anuales.

## **VII.- VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación de adquisición por SIDERÚRGICA AÑÓN de ADA constituye un proceso de integración vertical. Mediante la integración en su grupo de un producto semi-terminado (palanquilla), la adquirente se asegura el suministro de un insumo fundamental para la fabricación de los productos de acero al carbono, ámbito en el que venía operando.

Hasta ahora la adquirente dependía de un suministro heterogéneo, disperso y con diversos orígenes y calidades de palanquilla. Con la concentración, AÑÓN ganará independencia y autonomía, y un suministro de palanquillas en condiciones de tiempo, calidad y precio adecuadas. De esta forma, la concentración le permitirá garantizar la calidad y homogeneidad de su insumo (palanquilla) y, por tanto, de su producto final.



La adquirida, ADA, es el principal proveedor del mercado español de palanquillas con una cuota, incluyendo el autoconsumo, del [30-40]%, sensiblemente inferior a la que tenía dos años antes ([40-50]%). La existencia de otro productor NERVACERO (Grupo CELSA) con una cuota [...], pero estable, la creciente competencia de las importaciones extraeuropeas y la ausencia de la adquirente en el mercado en el que opera ADA son elementos que indican que la operación no amenaza con afectar a la competencia efectiva desde una perspectiva horizontal.

Por otra parte, en relación con problemas derivados de la integración vertical entre adquirente y adquirida cabe señalar dos elementos: por una parte, las cuotas de la adquirente en el mercado aguas abajo (productos largos de acero al carbono laminados en caliente) son de [10-20] % en relación con las barras corrugadas y del [0-10] % en el resto de los productos trefilados; por otra parte, AÑON compite en el mercado español con un colectivo de productores que cuentan con cuotas superiores al [10-20] %, entre los que figura ARCELOR. Esto es relevante, en la medida en que ADA se desintegra verticalmente de ARCELOR para integrarse verticalmente con SIDERÚRGICA AÑÓN, siendo el tamaño y poder financiero de estas empresas muy distinto.

Adicionalmente, se debe considerar que el ámbito geográfico de los mercados analizados es supranacional, no existen de barreras de entrada específicas, y la operación se enmarca en una tendencia general a la concentración e integración vertical en las empresas del sector para alcanzar una escala y configuración competitiva, consistentes con el ámbito geográfico en el que compiten.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

## VIII.- PROPUESTA

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