



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07056 CONDAT / HENKEL (Activos)

Con fecha 8 de junio de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa CONDAT, S.A. (en adelante CONDAT) del control exclusivo sobre los activos que integran el negocio de lubricantes para trefilado de metales propiedad del Grupo HENKEL (en adelante HENKEL).

Dicha notificación ha sido realizada por CONDAT 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 puedan 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.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de la notificante con fecha de 15 de junio de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha de 20 de junio de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **14 de julio de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACION

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de CONDAT del control exclusivo sobre el negocio de lubricantes para trefilado de metales propiedad de HENKEL¹.

Las partes han firmado un Acuerdo Marco de compraventa, con fecha 4 de mayo de 2007, según el cual los activos adscritos al negocio objeto de adquisición comprenden los equipos

¹ Con la excepción de los que se dedicarán al "Acuerdo de Maquila" suscrito entre las partes y de los activos sitos en la India, que permanecerán bajo control de HENKEL.



técnicos y maquinaria, derechos de propiedad intelectual, lista de clientes y proveedores, materias primas y productos acabados y otros bienes contenidos en los inventarios.

Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España y Brasil. La operación será asimismo notificada en Turquía.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

La estipulación 8.4 del Acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia por la que el vendedor se compromete durante un período de [...no superior a tres años]² a no realizar actividades que compitan directa o indirectamente con el negocio objeto de la operación.

II.2. Acuerdo de suministro

El contrato suscrito incluye un acuerdo (“Acuerdo de Maquila”) por el que HENKEL, al objeto de facilitar la continuidad del negocio transferido, se compromete a producir y suministrar a CONDAT, durante un período [...no superior a tres años], determinados productos relacionados con el negocio que la vendedora fabricaba con anterioridad al acuerdo de compraventa.

II.3. Valoración

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

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 (2005/C56/03), este Servicio estima que el contenido y duración de los citados pactos de no competencia y suministro no van más allá de lo que de forma razonable requiere la operación notificada, por lo que forman parte de la misma.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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 PARTICIPES

IV.1. CONDAT, S.A. (“CONDAT”)

CONDAT es la matriz francesa del grupo de sociedades dedicadas a la fabricación y venta de productos químicos adaptados a las necesidades de la industria. Su cartera de productos se articula en torno a dos gamas de artículos: (i) lubricantes industriales (mantenimiento y procesamiento de metales) y (ii) lubricantes especializados (utilizados en la minería, industria del acero y construcción de túneles).

² Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

El Grupo CONDAT está controlado al 100% por [...].

En la actualidad, CONDAT dispone de diversas filiales en España, Alemania, Reino Unido, Portugal, Italia, EEUU, Brasil, Hong Kong y China.

En España, la adquirente está activa mediante la venta de sus productos, que realiza en parte a través de su filial, Condat Lubricantes Hispania.

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

VOLUMEN DE VENTAS DE CONDAT (millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	80,7	84,7	78,3
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV.2 Negocio adquirido: “Negocio de lubricantes para trefilado de metales propiedad de HENKEL”

Los activos objeto de la operación constituyen el negocio de lubricantes para trefilado de metales propiedad del Grupo HENKEL.

De acuerdo con la notificante, el negocio adquirido incluye la producción y venta de los citados lubricantes en forma de jabones secos, emulsiones y pasta, así como los productos de carbón vegetal utilizados para limpieza en los procesos de trefilado de hilo galvanizado (que el negocio adquirido comercializa bajo la marca “Galvasmooth”).

El negocio adquirido desarrolla su actividad a escala mundial y dispone de tres plantas de producción situadas en Italia, Estados Unidos y Méjico. En España, el negocio objeto de adquisición está presente únicamente con la venta de sus productos, procedentes de la fábrica de Italia.

La facturación del negocio adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DEL NEGOCIO ADQUIRIDO (millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	[...]	[...]	[...]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

Tanto la empresa adquirente como el negocio adquirido se dedican a la producción y venta de lubricantes para el trefilado de metales.



Con carácter marginal las partes venden otros productos complementarios a base de carbón vegetal utilizados para limpieza en los procesos de trefilado de hilo galvanizado³. El negocio adquirido no realizó ventas de estos productos en España durante 2006. Teniendo en cuenta lo anterior, en el contexto actual no se considera necesario examinar la incidencia de la operación en este segmento de producto.

Los lubricantes para el trefilado son compuestos químicos que se utilizan en la operación de transformación en frío de metales a alambre o hilo (trefilado). Su función consiste en reducir la fricción entre los metales procesados (principalmente acero, cobre y aluminio).

De acuerdo con la información de las partes, existen en el mercado diferentes tipos de lubricantes utilizados en estos procesos que se encuentran disponibles en forma de lubricantes secos, húmedos, oleosos y jabonosos.

CONDAT produce y vende dichos lubricantes para procesos de trefilado en forma de jabones, pastas, aceites y grasas. Por su parte, el negocio de HENKEL adquirido fabrica y vende lubricantes para trefilado en forma de jabones secos, emulsiones y pasta.

Teniendo en cuenta lo anterior, podría plantearse la posibilidad de diferenciar diversos segmentos por categorías de productos. No obstante, la notificante manifiesta que, en la práctica del mercado, los lubricantes para trefilado de metales en sus distintas presentaciones son productos sustituibles que constituyen un único mercado, ya que, desde el punto de vista de la demanda, todos los productos se destinan a la misma función con independencia del metal trefilado y la elección de los clientes se basa en criterios de calidad de lubricación, velocidad de trefilado, acabado de superficie y coste del producto, sin tener en cuenta el tipo específico de lubricante (jabón, aceite u otros) de que se trate.

Asimismo, desde el punto de vista de la oferta, la notificante considera que este tipo de productos constituye un mercado único, ya que los fabricantes de lubricantes industriales suelen ofrecer una variedad de productos que se adaptan a las necesidades de los clientes en diferentes actividades productivas, sin que los costes de adaptación sean significativos.

Finalmente, de acuerdo con la información de las partes, los lubricantes para trefilado de metales tendrían la característica de *commodities*, dada su homogeneidad, inexistencia de lealtad a la marca y la facilidad de transporte a largas distancias.

En todo caso, según datos de la notificante, al menos un [...] % de las ventas de lubricantes de ambas partícipes corresponde a los productos en forma de jabones secos. Considerando por separado las ventas de jabones secos, las cuotas estimadas de las partes no diferirían significativamente en ninguno de los mercados geográficos posibles.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto y, en particular, la escasa entidad del negocio adquirido, no se considera necesario establecer una definición concluyente de los mercados más estrechos posibles por lo que, a los efectos del presente informe, se analizarán los efectos de la operación en el mercado de lubricantes para procesos de trefilado de metales.

³ El negocio objeto de adquisición comercializa estos productos bajo la marca "Galvasmooth". De acuerdo con la información aportada, dichos productos representan una parte mínima de las ventas de las partícipes; la marca no tiene un papel significativo para la elección de este tipo de productos y la tecnología basada en carbón vegetal ha quedado obsoleta en la industria del trefilado, siendo actualmente sustituida por tecnología basada en gas. Como consecuencia de lo anterior, las ventas mundiales estimadas de productos de carbón vegetal para limpieza en procesos de trefilado se han reducido en la actualidad a 500 toneladas anuales.



V. 2. Mercado geográfico

En opinión de la notificante, la dimensión geográfica del mercado de lubricantes para procesos de trefilado es, al menos, comunitaria debido a los siguientes motivos:

(i) Los costes de transporte son bajos en proporción al precio de venta, por lo que existe un elevado flujo comercial tanto entre los Estados Miembros como entre éstos y terceros países.

(ii) La posición de los operadores no se ve afectada significativamente por el hecho de contar con plantas de producción locales, ya que las preferencias de la demanda se centran en los productos que mejor se adaptan a sus necesidades. Así, los clientes realizan procesos de homologación para incorporar un mismo producto a todas sus plantas de producción, con independencia de si tiene que importarse de otros países.

(iii) Los niveles de precios son similares entre los distintos Estados Miembros y no difieren significativamente respecto de los terceros, ya que la mayor parte de los clientes son empresas internacionales con una política de precios mundial.

En el presente análisis no se considera necesario establecer una definición concluyente del mercado geográfico relevante, ya que la operación notificada no supondrá una amenaza para la competencia en ninguno de los ámbitos posibles. En consecuencia, se analizarán los efectos de la operación en los mercados español y comunitario.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y estructura de la oferta

En los cuadros siguientes se muestran las cuotas de las partes y sus principales competidores durante el año 2006 en los ámbitos mundial y comunitario, estimadas por la notificante en términos de toneladas vendidas⁴, así como las correspondientes al mercado español durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO MUNDIAL Y COMUNITARIO DE LUBRICANTES PARA TREFILADO DE METALES (año 2006 - cuotas en % estimadas por toneladas)		
Empresa	Mundial	U. E. ⁵
CONDAT	[10-20]	[30-40]
Negocio HENKEL adquirido	[0-10]	[10-20]
Cuota conjunta (CONDAT + negocio adquirido)	[20-30]	[50-60]
TRAXIT	[10-20]	[20-30]
LUBRIMETAL	[0-10]	[10-20]
PANCHEMICAL	[0-10]	[0-10]
OTROS	[40-50]	[0-10]
TOTAL	100	100

Fuente: Notificación

⁴ Según información de la notificante, las cuotas de mercado estimadas en términos de valor serían sustancialmente iguales a las estimaciones por volumen.

⁵ De acuerdo con la información aportada, las cuotas de los operadores en el mercado UE durante 2004 y 2005 no variarían sustancialmente respecto de las de 2006.



MERCADO ESPAÑOL DE LUBRICANTES PARA TREFILADO DE METALES (cuotas en % estimadas por toneladas)			
OPERADORES	2004	2005	2006
CONDAT	[50-60]	[50-60]	[50-60]
Negocio HENKEL adquirido	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Cuota conjunta (CONDAT + negocio adquirido)	[50-60]	[50-60]	[50-60]
TRAXIT	[20-30]	[20-30]	[20-30]
PANCHEMICAL	[20-30]	[20-30]	[20-30]
LUBRIMETAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificación

A la vista de los cuadros expuestos, CONDAT, primer operador mundial y europeo por ventas de lubricantes para trefilados de metal, consolidará su posición en dichos mercados con la adquisición del negocio de HENKEL, resultando la concentración en una cuota mundial del [20-30]%.

En el ámbito europeo, la cuota adquirida del negocio HENKEL ([10-20]%) reportará a CONDAT una cuota conjunta del [50-60]% en 2006. Junto a las partes actúan en el mercado europeo otros tres operadores de implantación mundial (TRAXIT, PANCHEMICAL y LUBRIMETAL), con cuotas entre el [0-10]% y el [20-30]%.

En España, donde la adquirente es el líder destacado por ventas de estos productos (en torno al [50-60]% de cuota), el negocio adquirido reportará a CONDAT un pequeño incremento del [0-10]%, con una cuota conjunta aproximada del [50-60]%. Los principales competidores de la entidad resultante, TRAXIT y PANCHEMICAL, operan en el mercado español con cuotas significativas en torno al [20-30]% cada uno. Además, LUBRIMETAL cubre el [0-10] % de las ventas del mercado nacional.

En España la cifra de de ventas del negocio adquirido es muy reducida y en 2006 registró un retroceso del [40-50] %.

VI.2.- Estructura de la demanda

La demanda de lubricantes para trefilado de metales la integran clientes de diversas industrias, entre otros, grandes grupos multinacionales del sector siderúrgico que cuentan con un poder de negociación significativo.

El cuadro siguiente muestra la importancia relativa de los principales clientes de las partes en el mercado español durante 2006:

[...]

De acuerdo con las cifras expuestas, los cinco principales demandantes de CONDAT en el mercado español representaron en 2006 en torno al [30-40]% de su facturación total en España. Por su parte, los cuatro principales clientes del negocio adquirido absorbieron en dicho ejercicio el [80-90]% del total de las ventas españolas.

En la UE, CONDAT vendió a sus cinco principales clientes el [20-30]% de su facturación europea, mientras que los cinco principales clientes del negocio adquirido representaron el [40-50]% de las ventas totales comunitarias.



VI.3.- Distribución y precios

Según la información aportada, no es necesario contar redes especiales de distribución para la comercialización de estos productos.

Aproximadamente [50-60] de las ventas de CONDAT en la UE corresponden a ventas realizadas por las filiales locales o ventas directas a consumidores finales. El resto se distribuye en su mayoría a través de agentes representantes [...].

Los productos del negocio adquirido se distribuyen a través de las redes de distribución del Grupo HENKEL, que realiza las ventas de lubricantes en España a través de sus filiales locales.

Según datos de la notificante, la diferencia de los precios aplicados por las partes obedece principalmente al tipo de producto y volumen adquirido. Los niveles de precios de los productos de CONDAT y del negocio adquirido en la UE son relativamente homogéneos. La máxima variación de precio entre los distintos Estado Miembros para un producto específico oscila entre el 5% y 10%.

VI.4.- Competencia potencial - barreras a la entrada

Según la información de la notificante, no existen barreras significativas, de carácter normativo, arancelario o de otro tipo, para entrar a operar en estos mercados.

La producción de lubricantes para trefilado no exige inversiones iniciales elevadas y las materias primas están disponibles fácilmente.

La notificante señala que la tecnología de producción es conocida en el sector y no está protegida por patentes u otros derechos de propiedad intelectual. Tampoco son necesarias redes comerciales para la distribución ni promoción de estos productos.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa CONDAT, S.A. del control exclusivo sobre el negocio de lubricantes para trefilado de metales propiedad del Grupo HENKEL. Las ventas del negocio adquirido en España son muy reducidas y están en retroceso.

Ambas partes operan en el mercado de lubricantes para trefilado de metales, caracterizado por su dimensión supranacional y un grado relativo de concentración, con presencia de grandes empresas químicas que actúan a escala mundial.

Tras la operación, la sociedad adquirente alcanzará una cuota por ventas de dichos productos del [50-60]% en el mercado UE y del [50-60]% en España.

No obstante, tanto en el ámbito español como comunitario operan, además de las partes, al menos tres empresas con proyección mundial, cuyas cuotas ventas suponen el [50-60]% de las europeas y, al menos, el [40-50]% de las españolas.

Además, la demanda está integrada en parte por clientes que cuentan, en algunos casos, con un poder de negociación significativo.

Por otra parte, de acuerdo con la información suministrada, no existen barreras significativas para entrar a operar en estos mercados.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación notificada suponga una amenaza para 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 tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.