

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1033/19 TOTAL-HOUGHTON ACTIVOS

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 15 de mayo de 2019, ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación relativa a la operación de concentración consistente en la adquisición del control exclusivo por parte de Total Marketing Services, S.A. (TOTAL) de un cierto número de activos pertenecientes a Houghton (HOUGHTON ACTIVOS).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por TOTAL según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en la letra a del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia
- (3) En ejercicio de lo dispuesto en los artículos 55.4 y 37.2b) de la LDC, la Dirección de Competencia requirió de la notificante con fecha 16 de mayo de 2019 que subsanase y aportase información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 21 de mayo de 2019.
- (4) Con fecha 27 de mayo de 2019 de conformidad con lo dispuesto en el artículo 55.4 y 37.2b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, que subsanase y aportase información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 28 de mayo de 2019.
- (5) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **21 de junio de 2019**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (6) La operación de concentración consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de Total Marketing Services, S.A. (TOTAL) de un cierto número de activos (listas de clientes, productos finalizados, derechos de propiedad intelectual, patentes, marcas, equipamiento de laboratorio y empleados) pertenecientes a Houghton (HOUGHTON ACTIVOS) y que son necesarios para el desarrollo, fabricación y venta de: productos lubricantes de laminado de aluminio en caliente, productos lubricantes de laminado de acero en frío, productos lubricantes de laminado de acero en caliente así como productos líquidos y en polvo de limpieza de láminas de acero.
- (7) La adquisición de HOUGHTON ACTIVOS por parte de TOTAL tiene lugar en el contexto de la operación de adquisición de Houghton por uno de sus competidores directos, Quaker Chemical Corporation¹, la cual fue autorizada por la Comisión Europea (en adelante CE) el 11 de diciembre de 2018, condicionada

¹ M.8492 Quaker / Global Hoghton

a la desinversión de la Actividad Adquirida a un comprador adecuado, con el fin de preservar el nivel de competencia en el mercado post-adquisición. En los citados compromisos recogidos en la decisión de la CE se designa a Total como comprador de la Actividad Adquirida a propuesta de las partes.

- (8) La presente operación se articula mediante un Acuerdo de Adquisición de Activos firmado el pasado 25 de marzo de 2019 y así como un Acuerdo de Servicios Transitorio (TSA).
- (9) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (10) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (11) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (12) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1 TOTAL MARKETING SERVICES, S.A. (TOTAL)

- (13) TOTAL, es una sociedad anónima francesa cotizada en Bolsa, cuya sede social se halla en Puteaux (Francia). TOTAL, forma parte de la multinacional energética Total, cuyo holding cabecero es Total SA, activa en los mercados del gas y del petróleo, y presente en más de 130 países de todo el mundo.
- (14) En España, TOTAL está presente través de su filial Total España, S.A.U. que centra su actividad en el mercado de los lubricantes para automoción, industria materias primas o productos especiales (productos fitosanitarios, disolventes, aceites de base, parafinas, plastificantes, ceras especiales, asfaltos, aceites vegetales, etc.) y una amplia gama de servicios y soportes técnicos para sus clientes y usuarios. Dentro del ámbito de lubricantes, está activa en la fabricación y venta de una amplia gama de lubricantes industriales (lubricantes y grasas para los sectores de la alimentación, aviación, metales, bio-lubricantes, papel y madera, nuevas energías, siderurgia, farmacia, etc.) pero no de productos lubricantes de laminado de aluminio en caliente o "Aluminium Hot Rolling Oil" (AHRO) ni productos lubricantes de laminado de acero en frío o "Steel Cold Rolling Oil" (SCRO), a diferencia del negocio adquirido.
- (15) TOTAL, España S.A.U. tiene su sede central en Madrid y cuenta con dos plantas de producción de lubricantes en Valdemoro (Madrid) y Mendaro (Guipúzcoa).
- (16) La facturación de TOTAL en el ejercicio económico de 2018, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 de 22 de febrero es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE TOTAL (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA

[>5.000]	[>250],	[>60]
----------	---------	-------

Fuente: Notificación

IV.2 ACTIVOS DE HOUGHTON (HOUGHTON ACTIVOS)

- (17) Houghton es una sociedad constituida con arreglo al derecho de las Islas Caimán, activa en el desarrollo, producción y gestión de productos químicos, aceites y lubricantes. Aprovechona a clientes en diversos sectores y, entre otros: aeroespacial, automoción, rodamientos, materiales de construcción, agroalimentario, forja, tratamiento del calor, maquinaria y equipamiento, minero, tecnología marina, embalajes y envasados, resortes, acero y energía eólica.
- (18) HOUGHTON ACTIVOS comprende tanto activos materiales como inmateriales de Houghton y de sus filiales, y en particular:
- propiedad intelectual, formulas, marcas, I+D e información sobre procesos de fabricación;
 - equipamiento de laboratorio;
 - ciertos contratos;
 - pedidos de clientes (firmes o prometidos); y
 - personal clave.
- (19) Estos activos son necesarios para el desarrollo, fabricación y venta de:
- productos lubricantes de laminado de aluminio en caliente o "Aluminium Hot Rolling Oil" (AHRO) y productos lubricantes de laminado de acero en frío o "Steel Cold Rolling Oil" (SCRO) en el Espacio Económico Europeo (EEE) y en la región North America Free Trade Association (NAFTA), esto es, Canadá, México y EEUU;
 - productos lubricantes de laminado de acero en caliente o "Steel Hot Rolling Oil" (SHRO) en el EEE; así como
 - productos líquidos y en polvo de limpieza de láminas de acero (Limpiadores) en América del Norte.
- (20) Estas tres actividades constituyen conjuntamente la actividad adquirida.
- (21) La facturación de HOUGHTON ACTIVOS en el ejercicio económico de 2018, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE HOUGHTON ACTIVOS (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500],	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

V. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (22) La operación propuesta se articula mediante un Acuerdo de Adquisición de Activos firmado el 25 de marzo de 2019 que recoge un i) acuerdo de no captación y de no competencia y un ii) acuerdo de licencia. Por su parte, las partes han

negociado un Acuerdo de Servicios Transitorios (TSA) que recoge a su vez: iii) un acuerdo de servicios de aprovisionamiento de materias primas, iv) un acuerdo de producción, v) un acuerdo de servicios de formación, vi) un acuerdo de comunicación a los clientes y un vii) acuerdo de otros servicios.

V.1 Acuerdo de no-captación y de no competencia

(23) En la cláusula

(24) [...] a del APA establece que la parte vendedora se compromete durante [>3] años desde la firma de la operación a:

- i) no intentar captar al personal transferido junto con la Actividad Adquirida,
- ii) no captar ninguno de los clientes o distribuidores a los que Houghton actualmente provee los productos incluidos en la Actividad Adquirida, con el fin de vender productos que compitan con los productos fabricados a partir de las fórmulas cedidas a la parte compradora.

V.2 Acuerdo de servicios de aprovisionamiento de materias primas

(25) La cláusula [...] del TSA establece que, por un periodo de [<5] años desde el cierre del acuerdo, en el caso de que TOTAL, no pudiera concluir acuerdos de aprovisionamiento de las materias primas clave, actualmente suministradas por terceros a Houghton, TOTAL tendrá la posibilidad de solicitar de Quaker-Houghton la conclusión de acuerdos consecutivos (“back-to-back”) para que Quaker-Houghton pueda suministrar dichas materias primas clave a TOTAL.

V.3 Acuerdo transitorio de producción

(26) Las cláusulas [...] del TSA establecen que durante [>2] años, el vendedor proporcionara servicios de producción a la Actividad Adquirida por TOTAL, asegurando la continuidad de la misma. Dicho acuerdo se concluirá con respecto a los materiales y servicios (incluyendo, a título de ejemplo no exhaustivo, el acondicionamiento y el transporte), cuyos costes se repercutirán a TOTAL, en los mismos términos comerciales actualmente aplicables a las actividades no cedidas de Quaker-Houghton. Como contrapartida, TOTAL pagará la tarifa resultante de aplicar al coste del servicio provisto un determinado margen.

V.4 Acuerdo de servicios de formación

(27) Las cláusulas [...] del TSA contemplan un acuerdo de servicios de formación, por el que la parte vendedora se compromete durante el plazo de [<5] años desde el cierre de la operación a que su personal especializado proporcione al personal de la compradora servicios de formación y servicios anexos de transferencia de tecnología en relación con la ingeniería, el I+D, la formulación y el know-how, pagando TOTAL como contrapartida una tarifa basada en una fórmula “coste razonable” acordada entre las partes.

V.5 Acuerdo de comunicación a los clientes

(28) Las cláusulas [...] del TSA establecen que la parte vendedora se compromete durante [<5] años a cooperar con TOTAL para desarrollar un plan de comunicación destinado a los clientes y relativo a todos los aspectos del traspaso

de la Actividad Adquirida, y en particular, los acuerdos transitorios que tienen por objetivo garantizar el traspaso efectivo de la Actividad Adquirida.

V.6 Acuerdo de otros servicios

- (29) En las cláusulas [...] y el anexo [...] del TSA se detalla el acuerdo de otros servicios, según el cual, la parte vendedora se compromete durante [<5 años] a seguir prestando servicios de tipo administrativo [...] asociados a la Actividad Adquirida.

V.7 Acuerdo de licencia

- (30) En el Anexo [...] del APA se detalla el acuerdo de licencia, por el cual el grupo TOTAL, concede a Quaker-Houghton una licencia [...] para (a) fabricar o hacer fabricar los productos contemplados por la licencia en cualquier parte del mundo y (b) vender y usar dichos productos fuera de América del Norte y el EEE.
- (31) El grupo Total concede a Quaker-Houghton el derecho de utilizar algunas de las marcas cedidas a TOTAL por un periodo de [...] para (i) los productos AHRO y SRO fuera del EEE y (ii) los demás productos (con excepción de AHRO y SRO) en todo el mundo (incluyendo América del Norte y el EEE), en ambos casos, para productos ya existentes que utilicen dichas marcas. Quaker-Houghton hará todo lo posible, dentro de lo razonable, para cambiar las marcas de dichos productos lo más rápidamente posible.

Valoración

- (32) El artículo 10.3 de la ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas con la operación y necesarias para su realización”*.
- (33) La Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) considera que, *“para obtener el valor íntegro de los activos transferidos, el comprador debe gozar de algún tipo de protección frente a la competencia del vendedor que le permita fidelizar la clientela y asimilar y explotar los conocimientos técnicos*. En particular, la citada Comunicación señala que *las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas por un periodo máximo de tres años cuando la cesión incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos, mientras que cuando solo incluye el fondo de comercio estaría justificada por un periodo de dos años”*.
- (34) Asimismo, respecto del ámbito geográfico de aplicación, la citada Comunicación de la Comisión Europea especifica que el mismo debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso, toda vez que no es necesario proteger al comprador de la competencia del vendedor en territorios en los que éste no estaba presente, pudiéndose ampliar a los territorios en que el vendedor tuviese planeado introducirse en el momento de efectuar la transacción, siempre que ya hubiese efectuado inversiones con tal fin.

- (35) En el caso de las cláusulas de no captación y de confidencialidad, éstas se evalúan de forma similar a las de no competencia. A su vez, la Comunicación de la Comisión Europea considera, que la finalidad de las obligaciones de compra y suministro pueden garantizar a cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos que necesite para realizar sus actividades (las conservadas en el caso del vendedor y las adquiridas en el caso del comprador), debiendo, sin embargo, limitarse la duración de estas obligaciones al tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por un situación de autonomía en el mercado, pudiendo estar justificadas durante un periodo transitorio de cinco años como máximo.
- (36) Por último, en la citada Comunicación de la Comisión Europea se indica que, en el caso de las licencias de marcas registradas, nombres comerciales, derechos de dibujos, derechos de autor y derechos afines, pueden darse situaciones en las que el vendedor desee mantener la titularidad de tales derechos en relación con actividades que no haya traspasado y el comprador, en cambio, necesite los derechos para comercializar los bienes o servicios producidos por la empresa o parte de la empresa traspasada. Dicha Comunicación de la Comisión Europea establece que no es necesario que este tipo concreto de restricciones accesorias tengan una vigencia limitada en el tiempo.
- (37) En consecuencia, teniendo en cuenta la citada Comunicación, esta Dirección de Competencia considera que en cuanto a la duración de las cláusulas de no captación y no competencia, no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración, por lo que pueden considerarse como restricciones accesorias a la misma. En cuanto a su contenido, si bien las mismas exceden de lo considerado como razonable por la Comunicación de Restricciones accesorias, las mismas fueron detalladamente revisadas y aprobadas por la Comisión Europea, que ha considerado que eran necesarias para garantizar la viabilidad de la Actividad Adquirida post-transacción, habiendo sido integradas en los compromisos aprobados por la Comisión en el marco de la operación: COMP / M.8492 - Quaker / Global Houghton, cuya aprobación está condicionada a la desinversión de la Actividad Adquirida recogida en la presente operación de concentración. A la vista de lo anterior, esta Dirección de Competencia, considera que la duración de las citadas cláusulas entra dentro de lo razonable para llevar a cabo la operación, pudiéndose considerar accesorias a la misma.
- (38) Por lo que se refiere al contenido y duración de los acuerdos transitorios de aprovisionamiento, producción, servicios de formación, comunicación a los clientes y de otros servicios, esta Dirección de Competencia considera no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración de forma que puede considerarse como restricción accesoria a la misma.

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercados de producto

- (39) El sector económico afectado por la operación es el de la elaboración de productos químicos (código NACE C.20.59), concretamente se ven afectados los mercados de fabricación y comercialización de lubricantes industriales y en

particular AHRO y SRO en los que está presente el negocio adquirido, y el mercado de aceites de base en el que está presente la adquirente.

Lubricantes industriales

- (40) Los lubricantes industriales son sustancias utilizadas para reducir la fricción y el desgaste entre dos piezas de maquinaria móviles. Dentro de estos precedentes comunitarios² han distinguido entre (i) aceites para engranajes industriales, (ii) líquidos para trabajar el metal ("metal working fluids" o MWF), (iii) aceites para turbinas, (iv) aceites de transformadores, (v) aceites para compresores, (vi) aceites hidráulicos, y (vi) aceites procesadores/extractos aromáticos.
- (41) Los productos de la adquirida forman parte del segmento de los MWF, los cuales se usan para refrigerar y/o lubricar piezas de metal durante los procesos de mecanizado, rectificado, moldeo, fresado, etc. Estos reducen el calor y la fricción entre la máquina de corte y la pieza de metal, evitando la combustión y el humo, previenen la corrosión y ayudan a mejorar la calidad de la pieza de metal. Asimismo los MWF pueden clasificarse³ en: (i) fluidos de eliminación (ii) fluidos de protección y (iii) fluidos de tratamiento y (iv) fluidos para deformación, los cuales se usan en operaciones de trabajo del metal sin virutas, que implican deformar los contornos del metal ya sea curvándolo, estirándolo, golpeándolo o comprimiéndolo. Estos fluidos pueden ser de muy diversa naturaleza, incluso dentro de la misma categoría. Por ejemplo, en el trabajo del aluminio funcionan muy bien sustancias tan diversas como el queroseno o el alcohol isoprílico. La elección de uno u otro dependerá de complejos criterios técnicos.
- (42) Por último, la CE⁴ ha distinguido dentro de los fluidos para la deformación, en función del tipo de metal y del procedimiento de deformado entre: los lubricantes de laminado de aluminio en caliente (Aluminium Hot Rolling Oil, AHRO), en frío (ACRO) y lubricantes de laminado de acero en caliente (Steel Hot Rolling Oil, SHRO), y en frío (Steel Cold Rolling Oil, SCRO), considerando cada uno de ellos como mercados de producto separados. El negocio adquirido está presente en AHRO, SCRO y SHRO, mientras que la adquirente fabrica y comercializa únicamente ACRO, no estando presente en ninguno de los anteriores.

Aceites de base

- (43) La adquirente está presente, entre otros, en el mercado de la fabricación y la comercialización de aceites de base, que son los componentes principales en la elaboración de los lubricantes industriales, verticalmente relacionado con los anteriores.
- (44) El American Petroleum Institute (API) ha creado una clasificación de los aceites de base en cinco grupos (Grupos I a V), en función de las características físicas específicas de cada aceite. Dicha clasificación es ampliamente usada como referencia por la industria de los aceites de base, siendo los aceites de Grupo I, II y III aceites de base parafínicos, los aceites de Grupo IV polialfaoleínas, y de

² M.8492 Quaker / Global Hoghton; COMP / IV/M.1383 - Exxon / Mobil, N-07056 Condat / Henkel

³ Esta segmentación aportada por la notificante se ha seguido en el Kline Report "Global Metalworking Fluids 2012: Europe Market Analysis and Opportunities".

⁴ M.8492 Quaker / Global Hoghton

Grupo V, que incluye todos los demás aceites sintéticos y minerales, incluyendo aceites crudos naftéinicos. La adquirente está presente en aceites de base parafínicos de grupo I y aceites de base de baja viscosidad que pueden ser clasificado como aceites base de grupo II o III.

- (45) En los precedentes nacionales⁵ y comunitarios⁶, se identificaron mercados de productos distintos según los grupos API, si bien en una decisión más reciente, la CE cambió su práctica decisoria anterior⁷ y consideró que sería incorrecto definir el mercado relevante de los aceites base en referencia a los grupos API y concluyó que existe un mercado de producto distinto para la producción de aceites de base y de proceso naftéinicos diferente del mercado de la producción de aceites de base y de proceso parafínicos. Según las partes, a los efectos de la presente operación, la definición exacta de dicho mercado puede dejarse abierta, al no plantearse problemas de competencia independientemente de la definición de mercado que se adopte.
- (46) Por tanto, a los efectos de la presente operación se considerarán los siguientes mercados relevantes: i) fabricación y venta de AHRO; ii) fabricación y venta de SCRO; iii) fabricación y venta de SHRO; iv) fabricación y venta de aceites base, así como los mercados verticalmente integrados con los anteriores de v) fabricación y venta de aceites de base parafínicos y vi) fabricación de aceites de base grupo I.

VI.2 Mercados geográficos

- (47) En relación al mercado de lubricantes industriales, el reciente precedente QUAKER/GLOBAL HOUGHTON consideró estos mercados de ámbito europeo. Las partes coinciden con dicha definición ya que las condiciones de competencia son muy similares en todo el territorio EEE y que los principales productores venden al menos en todo el EEE.
- (48) En relación al mercado de aceites de base, de acuerdo a precedentes nacionales y comunitarios han considerado que el ámbito geográfico relevante es el EEE.
- (49) Por tanto, a los efectos de la presente operación, se valorarán las cuotas en España y EEE de las partes en los mercados consignados más arriba.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1 Estructura de la oferta

- (50) Según la notificante los mercados de lubricantes industriales en el EEE son mercados maduros con una tasa de crecimiento media esperada del 1,7% entre 2017 y 2018⁸.
- (51) La notificante señala que dada la sobrecapacidad de producción de acero bruto en el EEE y a nivel mundial que lleva a actual tendencia a la consolidación de la

⁵ C/0366/11 - *CEPSA / CHESA*, en la que se distinguieron dos mercados de productos distintos : mercado de aceites de base Grupo I y el mercado de los aceites de base Grupos III y IV

⁶ COMP / M.1383 - *Exxon / Mobil*,

⁷ COMP / M.6360 - *Nynas / Shell / Harburg Refinery*,

⁸ Según la base de datos LubesNet.

industria siderúrgica, podría esperarse una posible desaceleración en el consumo de SCRO.

- (52) Según la notificante, existen esencialmente tres canales de distribución de estos productos: i) el canal directo, es decir, las ventas directas por el fabricante al cliente, que representan la gran mayoría de ventas en el EEE; ii) las ventas por medio de distribuidores, en general no exclusivos, que representan una parte minoritaria de las ventas; iii) los servicios de gestión de fluidos o “Fluid Management Services” (FMS): en este marco, los productos se proporcionan como parte de una solución global que tiene como objetivo la reducción de costes por medio de servicios de asistencia y consejo al cliente (por ejemplo, sobre la configuración óptima de la maquinaria).
- (53) Las partes no tienen constancia de productos nuevos que vayan a salir al mercado, si bien señalan que la tendencia del mercado es lanzar productos dirigidos a reducir la dependencia de los pesticidas o de otras sustancias peligrosas contenidas en productos más antiguos.
- (54) Los principales factores de determinación del precio son la talla del cliente, el volumen consumido, el coste del producto, así como su calidad y aplicación.
- (55) Las partes aportan las cuotas de 2018 en los mercados afectados por la operación, si bien indican que en España la adquisición de cuota más relevante se produce en el mercado de la fabricación y comercialización de SCRO con un [60-70]%, siendo el resto de cuotas nacionales adquiridas inferiores al 15% en el caso de los mercados de AHRO, SHRO y de aceites de base (sea cual fuere la definición de mercado estrecha adoptada). Asimismo, la notificante, indica que las cuotas nacionales en el mercado se han mantenido estables en los últimos tres años. En el mercado EEE, las adquisiciones de cuotas más relevantes son en el mercado de AHRO con un [50-60]%, siendo las de los mercados de SHRO y SCRO más reducidas, concretamente de un [20-30]% y un [10-20]% respectivamente.

EEE - MERCADO DE LUBRICANTES INDUSTRIALES (2018)								
AHRO			SHRO			SCRO		
EMPRESA	Vol. (T)	Cuota	EMPRESA	Vol. (T)	Cuota	EMPRESA	Vol. (T)	Cuota
TOTAL	[...]	[0-10]%	TOTAL	[...]	[0-10]%	TOTAL	[...]	[10-20]%
ACTIVIDAD ADQUIRIDA	[...]	[50-60]%	ACTIVIDAD ADQUIRIDA	[...]	[20-30]%	ACTIVIDAD ADQUIRIDA	[...]	[10-20]%
COMBINADO	[...]	[50-60]%	COMBINADO	[...]	[20-30]%	COMBINADO	[...]	[10-20]%
QUAKER	[...]	[10-20]%	QUAKER	[...]	[50-60]%	QUAKER	[...]	[30-40]%
FOUNDRY ALFE CHEM	[...]	[10-20]%	FUCHS	[...]	[10-20]%	HENKEL	[...]	[20-30]%
LUBRITALIA	[...]	[0-10]%	HENKEL	[...]	[10-20]%	FUCHS	[...]	[10-20]%

Otros competidores	[...]	[0-10]%	Otros competidores	[...]	[10-20]%	Otros competidores	[...]	[20-30]%
TOTAL MERCADO	[...]	100%	TOTAL MERCADO	[...]	100%	TOTAL MERCADO	[...]	100%

Fuente: Notificación incluyendo competidores con cuotas estimadas superiores a 5%

ESPAÑA - MERCADO DE LUBRICANTES INDUSTRIALES (2018)	
SCRO	
EMPRESA	Cuota (%)
TOTAL	[0-10]
ACTIVIDAD ADQUIRIDA	[60-70]%
COMBINADO	[60-70]%
QUAKER	[20-30]%
FUCHS	[20-30]%
TOTAL	100%

Fuente: Notificación

- (56) Según la notificante, TOTAL está presente en la fabricación de aceites de base y de proceso para aplicaciones industriales, si bien no dispone de datos de mercado específicos para este tipo de aceites, indica que su presencia en dicho mercado es reducida, alcanzando una cuota en este mercado (amplio) inferior al [0-10]% en España, y en el caso del EEE de un [0-10]%. En este sentido, la notificante estima aun el caso de tomar en consideración una definición más estrecha de mercado, sea cual fuere la misma (fabricación y venta de aceites de base y de proceso parafínicos, o la fabricación de aceites de base grupo I, y grupo II o III), la cuota de la TOTAL sería en cualquier caso significativamente **menor al 10%**. En el mercado de aceites base para uso industrial, las partes se enfrentan a potentes competidores como REPSOL, CEPSA, SK LUBRICANTS, etc., con importante capacidad de producción en España a los que se suman además otros competidores que importan lubricantes de otros países como EXXONMOBIL, ENI, NYNAS y H&H.

VII.2 Estructura de la demanda.

- (57) Según la notificante, ciertos clientes cuentan con plantas que presentan configuraciones especiales y que requieren formulaciones específicas de productos. Estos productos hechos a medida son frecuentes, por ejemplo, en las industrias del automóvil, del acero o del aluminio. Entre estos clientes, algunos no cuentan en sus equipos con químicos que les permitan definir la fórmula necesaria; en esos casos, los productores de lubricantes industriales ayudan a los clientes a desarrollar y probar la fórmula más adecuada para ellos. En lo que se refiere al SCRO en particular, la mayor parte de los clientes consumen grandes volúmenes y reciben un producto hecho a medida.

- (58) No obstante, según la notificante, no existe elevada fidelidad de marca de los clientes respecto de estos productos, tomando estos sus decisiones en base al coste total del uso del producto que incluye no sólo el precio de dicho producto sino también su eficacia (y por lo tanto el nivel de consumo por unidad producida), eficiencias como un bajo nivel de consumo energético, facilidad de limpieza y bajo riesgo de interrupción del proceso de fabricación, y cambiando de proveedor si le ofrece un producto más interesante en este sentido.
- (59) En cuanto al grado de concentración de la clientela, en el caso del SCRO, la mayoría de los clientes son multinacionales y grandes grupos como ARCELORMITTAL, TATA, THYSSENKRUPP, HYDRO, NOVELIS O ALERIS. Estos clientes ejercen un elevado poder compensatorio de compra que se ve reforzado con tendencia a la consolidación existente en el sector.
- (60) Por lo que respecta a los aceites de base, según la notificante, la mayor parte de la producción de aceites de base de Total se destina a terceros clientes ([...]), no esperándose que la presente operación vaya a cambiar esta proporción, al ser las necesidades de la actividad adquirida muy limitadas en relación a la producción total de TOTAL.
- (61) Asimismo, la notificante señala que su cartera de clientes está muy diversificada, no estando ninguno de ellos sujeto a contratos exclusivos de suministro con TOTAL y la duración de los mismos oscilan entre [...], no existiendo obstáculos que impidan o dificulten el cambio de proveedor. Asimismo, existen numerosos proveedores alternativos de gran peso internacional como EXXONMOBILE, ENI, REPSOL, SK-REPSOL etc.

VII.3 Barreras de entrada

- (62) Según la notificante las barreras de entrada son limitadas especialmente en lo referido a los costes de entrada al mercado, al tener por lo general los nuevos entrantes alguna actividad afín, y disponer ya de instalaciones de producción y del equipo de laboratorio necesarios. Existen también ciertas barreras legales o reglamentarias, también de entidad limitada, derivadas de la aplicación de las reglas europeas y nacionales, especialmente las relacionadas con la fabricación de productos químicos, y en particular el Reglamento (EC) No 1907/2006 relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de las sustancias y preparados químicos (REACH).
- (63) Fuera de estos elementos, las barreras principales resultan del acceso a los clientes, y al know-how necesario para la correcta formulación y aplicación de los productos. Respecto al acceso a clientes, en general, el segmento de los MWF se caracteriza por la obligación, impuesta por los clientes, de que los productos sean aprobados por estos últimos, proceso que puede durar una media de seis meses.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (64) La operación consiste en la adquisición del control exclusivo de HOUGHTON ACTIVOS por parte de TOTAL.
- (65) Los sectores económicos afectados son los de la fabricación y venta de lubricantes industriales y de aceites de base para uso industrial.

- (66) La operación no da lugar a solapamientos horizontales, constituyendo la misma una adquisición por parte de TOTAL de negocios en los que anteriormente no estaba presente. En España, la adquisición de cuota más relevante se produce en el mercado de fabricación y comercialización de SCRO con un [60-70]%, siendo el resto de cuotas adquiridas inferiores al 15%. En el EEE, las adquisiciones de cuotas más relevantes son en el mercado de AHRO, siendo las de los mercados de SHRO y SCRO más reducidas, concretamente de un [20-30]% y un [10-20]% respectivamente, y en el mercado de AHRO con un [50-60]%.
- (67) Por lo que respecta a la relación vertical entre los mercados adquiridos y el mercado de fabricación de aceites de base y de proceso en los que está activa la adquirente, la operación no presenta riesgos de competencia, dada la reducida posición de la adquirente en el mercado aguas arriba, cualquiera que sea la definición del mismo considerada, descartándose por tanto posibles obstáculos, tanto de bloqueo de insumos como de bloqueo de clientes para los competidores de TOTAL en el mercado aguas arriba. En este sentido, además de la reducida entidad de TOTAL en dicho mercado de aceites de base, hay que considerar que los aceites de base pueden ser usados en la fabricación de todo tipo de lubricantes industriales, no solo los SCRO, SHRO o AHRO, por lo que existen numerosos clientes alternativos a la actividad adquirida. Asimismo, señala la notificante que su cartera de clientes está muy diversificada, no estando ninguno de ellos sujeto a contratos exclusivos de suministro con TOTAL y la duración de los mismos oscila entre [...], no existiendo obstáculos que impidan o dificulten el cambio de proveedor, y existiendo además en el mercado numerosos proveedores alternativos de gran peso internacional como EXXONMOBILE, ENI, REPSOL, SK-REPSOL etc.
- (68) Por último, tampoco se considera que la operación pueda dar lugar a efectos cartera significativos. En este sentido, según señala la notificante, la sustituibilidad entre los líquidos para trabajar el metal (MWF) es muy limitada, tanto entre las diferentes categorías de MWF, como entre los productos dentro de una misma categoría, lo que dificulta la posibilidad de vincular las compras de diferentes productos entre sí. Asimismo, la existencia de fuertes competidores en el mercado, la ausencia de fidelidad de clientes respecto a los diferentes proveedores existentes, y el elevado peso de los grandes grupos industriales que son los clientes principales de las partes (Tata Steel, Arcelor Mittal, Thyssen Krupp o Constellium), que ejercen un significativo poder compensatorio de demanda, reducen considerablemente la probabilidad de que se produzcan efectos cartera.

IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia

1.