



**RESOLUCIÓN** (Expte. C-0226/10, GLINTT-GLOBAL INTELLIGENT/  
CONSOFT)

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente  
D<sup>a</sup> Pilar Sánchez Núñez, Vicepresidenta  
D. Julio Costas Comesaña, Consejero  
D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Jesús González López, Consejera  
D<sup>a</sup> Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 21 de abril de 2010.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la adquisición por GLINTT-GLOBAL INTELLIGENT TECHNOLOGIES SGPS S.A. del control exclusivo de CONSOFT S.A. (Expte. C/0226/10), y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase, salvo en lo que respecta a la duración de los pactos de no competencia y no captación en lo que excedan de tres años y se encuentran sujetos a la normativa de competencia aplicable a los acuerdos entre empresas.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/0226/10 GLINTT-GLOBAL INTELLIGENT / CONSOFT**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 29 de marzo de 2010 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), notificación de una operación de concentración económica consistente en la adquisición por GLINTT-GLOBAL INTELLIGENT TECHNOLOGIES SGPS S.A. del control exclusivo de CONSOFT, S.A., mediante un contrato de compraventa del 100% de su capital social, firmado el 29 de diciembre de 2009.
- (2) La operación ha sido objeto de consulta previa según lo establecido en el artículo 55.2 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), y en el artículo 59 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, en el marco del expediente CP/0018/10, habiendo concluido el Consejo de la CNC con fecha 4 de marzo de 2010 que la operación de concentración supera el umbral de notificación obligatoria de cuota de mercado establecido en el artículo 8.1.a) de la LDC.
- (3) La notificación ha sido realizada por GLINTT-GLOBAL INTELLIGENT TECHNOLOGIES SGPS S.A. según lo establecido en el artículo 9 de la LDC por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la LDC. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el RDC.
- (4) El artículo 57.2.c) de la LDC establece que el Consejo de la CNC dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (5) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (6) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **29 de abril de 2010**. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN.**

- (7) La operación de concentración consiste en la adquisición por GLINTT-GLOBAL INTELLIGENT TECHNOLOGIES SGPS S.A. (GLINTT) del control exclusivo de CONSOFT, S.A. (CONSOFT).
- (8) La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa celebrado el 29 de diciembre de 2009, por el que GLINTT adquiere el 100% del capital social de CONSOFT.

- (9) De acuerdo con la estipulación cuarta del contrato de compra venta, la ejecución de la operación está condicionada a la obtención de la correspondiente autorización de la Comisión Nacional de la Competencia.
- (10) 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**

- (11) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (12) La operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la LDC para su notificación obligatoria al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de dicha Ley. En cambio, la operación de concentración notificada no cumple los requisitos previstos el artículo 56 de la LDC para su tramitación mediante formulario abreviado.

### **IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

#### **IV.1. Cláusula de no competencia**

- (13) El contrato de compraventa incluye un compromiso de no competencia, según el cual a partir de la fecha de cierre y durante un periodo de [superior a tres]<sup>1</sup> años desde la firma de la escritura pública de compraventa, el vendedor se compromete a no realizar directa o indirectamente actividades o negocios que compitan con la adquirida, ni cualquier servicio, proyecto o desarrollo dirigido directa o indirectamente a la creación o comercialización de productos informáticos para farmacias.

#### **IV.2. Cláusula de no captación de trabajadores**

- (14) El contrato de compraventa incluye también una cláusula de no captación de trabajadores, mediante la cual el vendedor se compromete, durante un período de [superior a tres] años desde la firma de la escritura pública de compraventa, a no contratar a ninguna persona que integre la plantilla actual de la empresa objeto de compraventa.

#### **IV.3. Valoración**

- (15) El apartado 3 del artículo 10 de la LDC establece que “podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.
- (16) Asimismo, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso el contenido de las cláusulas de no

---

<sup>1</sup> Figura entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

captación de trabajadores y de no competencia, en tanto que se transfieren fondo de comercio y conocimientos tecnológicos, no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

- (17) No obstante, la duración de dichos compromisos sí va más allá de lo justificable para hacer posible operación de concentración notificada, por lo que no se puede entender comprendida dentro de la misma. Por este motivo, ambas cláusulas quedas sometidas a la normativa de acuerdos entre empresas en lo que superen los tres años.

## V. EMPRESAS PARTICIPES

### V.1. GLINTT-GLOBAL INTELLIGENT TECHNOLOGIES (GLINTT)

- (18) GLINTT es la matriz de un grupo presente en un buen número de sectores de actividad (como las administraciones públicas, banca y seguros, construcción y promoción inmobiliaria, logística y distribución, telecomunicaciones, salud, industria o farmacéutico) ofreciendo soluciones informáticas. El principal accionista de GLINTT (49,73% del capital) es Farminveste SGPS Lda., holding que concentra y gestiona las participaciones del universo empresarial de la Asociación Nacional de Farmacias de Portugal.
- (19) A su vez, en el sector farmacéutico en España, GLINTT ocupa una posición de liderazgo como proveedor de soluciones y herramientas de gestión para la oficina de farmacia, contando en la actualidad como clientes con más de 3.000 farmacias en todas las provincias españolas.
- (20) En este sentido, GLINTT comercializa *Nixfarma*, una solución informática especializada, diseñada a la medida de las oficinas de farmacia de cualquier tamaño.
- (21) El volumen de negocios de GLINTT en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GLINTT EN 2009 (Millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

### V.2. CONSOFT S.A. (CONSOFT)

- (22) CONSOFT es una empresa que ofrece todo tipo de soluciones relacionadas con las tecnologías de la información y en el desarrollo de software de gestión para oficinas de farmacia, así como de soluciones y servicios para el sector farmacéutico en general.
- (23) CONSOFT está especializada en el desarrollo y comercialización de *Farmatic*, aplicación distribuida actualmente en más de 5.000 farmacias, que representan más de un 23% del total de farmacias.

- (24) CONSOFIT participa directamente en el capital de FARMASOFT INFORMÁTICA Y SERVICIOS S.L. (FARMASOFT), de la cual posee el 55% del capital social. FARMASOFT es una empresa especializada en la selección e implantación de soluciones tecnológicas completas (software, infraestructura, formación y servicios), configurándose para ello como distribuidores oficiales de Farmatic.
- (25) El volumen de negocios de CONSOFIT en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CONSOFIT EN 2009 (Millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

## VI. MERCADOS RELEVANTES

### VI.1. Mercados de Producto

- (26) El sector afectado por la operación de concentración notificada es el de soluciones informáticas.
- (27) La notificante defendía en la consulta previa la existencia de un solo mercado de producto relevante, el mercado general de aplicaciones de gestión comercial, que englobaría a todas las empresas dedicadas al desarrollo y comercialización de software de gestión de ámbito empresarial, si bien reconociendo que dentro de dicho mercado existen diferentes segmentos especializados en los que los proveedores han adaptado las aplicaciones a las necesidades de sus clientes. El mercado de soluciones informáticas para oficinas de farmacia sería uno de dichos segmentos.
- (28) No obstante, en el caso concreto del segmento de soluciones informáticas para oficinas de farmacia, que es en el que están presentes simultáneamente las empresas partícipes, como se puso de manifiesto en el análisis realizado por la CNC en la consulta previa, para el consumidor final estos productos no son sustituibles por aplicaciones generales, y la sustituibilidad por el lado de la oferta es limitada, debiendo identificarse a dicho segmento como el mercado de producto relevante.
- (29) En cuanto a la sustituibilidad por el lado de la demanda, hay que descartar la posibilidad de emplear como sustituto para las necesidades cubiertas por las soluciones informáticas consideradas, otros tipos de aplicaciones genéricas o de tipología diferente (como Access o Excel). Debe tenerse en cuenta que las oficinas de farmacia han procedido de manera progresiva a la informatización de sus procesos (restan escasas farmacias sin informatizar), de tal manera que no cabe plantearse el regreso a sistemas de gestión ofimática básicos. Además, la

implantación de la receta electrónica<sup>2</sup> reforzará la importancia de los sistemas de gestión informatizada.

- (30) En cuanto a la sustituibilidad por el lado de la oferta, la mayoría de las empresas consultadas en el test de mercado realizado en el marco de la consulta previa confirman que las soluciones informáticas para oficina de farmacia son aplicaciones complejas y especializadas. Su desarrollo desde cero supondría unos costes monetarios y temporales difíciles de rentabilizar (relativos al desarrollo, promoción y comercialización), y la adaptación de software general, si bien siendo posible técnicamente, no estaría exenta de costes significativos y requeriría al menos 12 meses.
- (31) Por ello, dada la limitada sustituibilidad por el lado de la demanda y la oferta existente entre las soluciones informáticas para farmacias y otro tipo de aplicaciones, se considera adecuada la definición de un mercado de producto relevante de desarrollo y comercialización de soluciones informáticas para oficinas de farmacia.

## **VI.2. Mercados Geográficos**

- (32) En principio, se podría hablar de un ámbito geográfico relevante nacional, entre otros factores porque los precios y condiciones de venta suelen ser homogéneos a nivel nacional, no mostrando diferencias por Comunidad Autónoma. Asimismo, las actividades, procesos y funcionalidades básicas de una oficina de farmacia son comunes en todo el territorio nacional, y existe una unidad lingüística.
- (33) No obstante, tras el proceso de descentralización sanitaria, son las Comunidades Autónomas las competentes para regular y ordenar directamente la actividad de los establecimientos farmacéuticos, a partir de la legislación básica nacional. Esto conlleva que cada Comunidad Autónoma establezca condiciones de receta electrónica y requisitos técnicos diferentes, reduciendo la capacidad de desarrollar economías de escala que permitan alcanzar una relación precio-coste satisfactoria, y provocando cierta segmentación del mercado.
- (34) En todo caso, no es necesario cerrar la delimitación del ámbito geográfico relevante en el presente expediente, puesto que no se ven afectadas las conclusiones del análisis. Por ello, se examinarán los efectos de la operación de concentración notificada a nivel nacional y a nivel de las distintas CC.AA.

## **VII. ANÁLISIS DE MERCADO**

- (35) En primer lugar, debe tenerse en cuenta que la demanda del mercado de producto relevante a los efectos del presente expediente viene representada por las oficinas de farmacia. Los datos estimados por la notificante cifran en 21.165 el número de farmacias operativas en España en 2009<sup>3</sup>. Cabe remarcar, asimismo,

---

<sup>2</sup> La receta médica electrónica es un procedimiento tecnológico que permite desarrollar las funciones profesionales sobre las que se produce la prescripción de medicamentos de manera automatizada, de manera que los órdenes de tratamiento se almacenan en un repositorio de datos al cual se accede desde el punto de dispensación para su entrega al paciente.

<sup>3</sup> Los últimos datos publicados por el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos a fecha 31/12/2008

que se trata de una actividad regulada, por lo que la apertura de nuevas oficinas de farmacia no es libre, sino que está sujeta a licencia.

- (36) De acuerdo con las cifras presentadas por la empresa notificante, las cuotas en el mercado nacional de soluciones informáticas para oficinas de farmacia en 2009 son del [10-20]% para GLINTT GLOBAL y [20-30]% para CONSOFT. El resultado de la operación, en este ámbito territorial, supondrá la adquisición de una cuota de mercado nacional superior al 30%, concretamente del [40-50]%.
- (37) Por otro lado, la notificante aporta información acerca de las altas y bajas de clientes de las empresas partícipes durante los tres últimos ejercicios:
- El programa Nixfarma (GLINTT) ha experimentado un ligero crecimiento en el número de oficinas cliente en 2007, 2008, 2009, en concreto [confidencial] oficinas, respectivamente. Ello significa que su cuota de mercado ha pasado del [10-20]% al [10-20]%.
  - El programa Farmatic (CONSOFT), por su parte, ha alcanzado un notable dinamismo en la captación de oficinas cliente en 2007, 2008, 2009, con unas cifras netas positivas de [confidencial] oficinas, respectivamente. Ello representa una tasa de crecimiento anual del [10-20]% y [10-20]% para los dos últimos ejercicios, permitiendo a CONSOFT pasar de una cuota de mercado del [10-20]% en 2007 a la mencionada del [20-30]% en 2009, consolidando así su posición de líder del mercado.
- (38) En ambos casos, la variación (altas y bajas) en el número de oficinas cliente se ha debido fundamentalmente a cambios desde/hacia programas competidores, resultando la cifra de oficinas de farmacia que inician actividad o que la cesan relativamente pequeña.
- (39) A nivel de *Comunidad Autónoma*, las cuotas de mercado en 2009 de cada empresa en cada una de ellas varían significativamente. Así, GLINTT supera el 30% de cuota en Aragón, Islas Baleares, Castilla y León y Comunidad Valenciana. Por su parte, CONSOFT supera el 30% de cuota en Islas Baleares, Canarias, Castilla La Mancha, Galicia, Comunidad de Madrid y Melilla. El resultado de la operación, en este ámbito territorial, supondrá una cuota de mercado superior al 30%, en quince Comunidades Autónomas: Aragón, Principado de Asturias, Islas Baleares, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, Comunidad de Madrid, Región de Murcia, País Vasco, La Rioja y Melilla.
- (40) Respecto a los competidores, la notificante aporta una estimación de la penetración y evolución durante los últimos tres años de los principales actores en el mercado:

MERCADO NACIONAL DE SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA OFICINAS DE FARMACIA						
EVOLUCIÓN COMPETIDORES	2007		2008		2009	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft	[confidencial]	[10-20]%	[confidencial]	[20-30]%	[confidencial]	[20-30]%
Grupo Unycop	[confidencial]	[10-20]%	[confidencial]	[10-20]%	[confidencial]	[10-20]%
Glintt	[confidencial]	[10-20]%	[confidencial]	[10-20]%	[confidencial]	[10-20]%
Cofares	[confidencial]	[10-20]%	[confidencial]	[10-20]%	[confidencial]	[0-10]%
Federación Farmacéutica	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
Alliance Healthcare	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
Cofaran	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
Tedifarma	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
Estudio Ing. Informática	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
Marka Informática	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
Farmalog	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
Rentasoft	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
CSG Software	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%
Farmages Software	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%	[confidencial]	[0-10]%

Fuente: Notificación

(41) A la vista de estos datos, los principales competidores son el Grupo UNYCOP<sup>4</sup> con una cuota estimada en mercado nacional del [10-20]%<sup>5</sup> en 2009, el Grupo COFARES<sup>6</sup> con el [0-10]%<sup>7</sup>, la Federación Farmacéutica<sup>8</sup> con el [0-10]% y Alliance Healthcare<sup>9</sup> con el [0-10]%. Se trata de operadores que prestan sus servicios en el ámbito nacional y que tienen como base la industria farmacéutica. En concreto, estos cuatro grupos se configuran como los principales operadores del mercado nacional de distribución mayorista de productos farmacéuticos,

<sup>4</sup> El Grupo UNYCOP es un importante grupo de distribución farmacéutica del país. En sus inicios, año 1992, se llamaba CEFASA, y estaba constituido al 50% por dos Cooperativas Farmacéuticas de gran implantación y volumen de negocio (CECOFAR y HEFAME). A partir de 1994 (ya se llama UNYCOP), se adhieren a él más empresas, hasta las 12 que a fecha de hoy lo constituyen, de las cuales 11 son Cooperativas y una Sociedad Anónima.

<sup>5</sup> La notificante señala que UNYCOP tiene una posición relevante en las provincias de Alicante, Almería, Asturias, Badajoz, Baleares, Cáceres, Cádiz, Córdoba, Granada, Huelva, Murcia, Navarra, Tenerife y Sevilla.

<sup>6</sup> El Grupo COFARES es una importante empresa de distribución farmacéutica de España y la única que ha desarrollado el conjunto de servicios especializados que necesita la farmacia para consolidar su propio negocio. Entre ellos se encuentra CIFARMA, empresa líder en el desarrollo de programas de gestión para las oficinas de farmacia integración de sistemas y periféricos en la Oficina Farmacéutica.

<sup>7</sup> La notificante señala que COFARES tiene una posición relevante en las provincias de Albacete, Burgos, Cantabria, Cuenca, Guadalajara, Madrid y Toledo.

<sup>8</sup> Federación Farmacéutica es una cooperativa constituida por profesionales farmacéuticos que presta un conjunto de servicios integrales a la oficina de farmacia, desde la apertura hasta el traspaso, pasando por la gestión diaria, la mejora del negocio o la formación. Cuenta, asimismo, con el vademécum más extenso del mercado, más de 50.000 referencias que le convierte en una garantía de abastecimiento para todos sus socios.

<sup>9</sup> Alliance Healthcare es un grupo líder en la distribución farmacéutica española que ofrece servicios de valor añadido a la industria farmacéutica. Actualmente dispone de 26 almacenes desde los que llega al menos dos veces al día a más de 8.000 farmacias por toda la geografía española, ofreciendo servicios de distribución mayorista y predistribución. Alliance Healthcare es la División de Distribución Mayorista y Asuntos Comerciales de Alliance Boots, grupo líder internacional en salud y belleza.



organizándose e integrándose verticalmente a través, generalmente, de cooperativas o sociedades propiedad de los propios farmacéuticos.

- (42) A continuación se situarían diversos operadores de pequeña dimensión (generalmente de ámbito local) y con una penetración reducida a nivel global, si bien a nivel local su presencia puede resultar significativa.
- (43) Se observa, asimismo, que los primeros operadores han ido consolidando su posición (salvo Cofares), mientras que el resto de oferentes se mantienen relativamente estables.
- (44) No consta el acceso de nuevos entrantes al mercado en los últimos tres años. En cambio sí se ha producido la salida del mercado de operadores, generalmente de pequeño tamaño. Desde el punto de vista de acceso al mercado, no existen restricciones o limitaciones por patentes, conocimientos técnicos o derechos industriales, ni por barreras legales o reglamentarias que impidan la entrada de nuevos operadores. Sí parece existir, no obstante, un alto coste de desarrollo, promoción y comercialización, así como una relativa fidelidad de las farmacias a su proveedor tradicional.
- (45) Por otro lado, la competencia en el mercado de soluciones informáticas para farmacia a nivel de *Comunidad Autónoma* se puede analizar a través de los datos proporcionados por la notificante y resumidos en la siguiente tabla:

MERCADO DE SOLUCIONES INFORMÁTICAS PARA OFICINAS DE FARMACIA POR CC.AA. 2009							
CC.AA.	Empresa	Farmacias	Cuota	CC.AA.	Empresa	Farmacias	Cuota
Andalucía	Grupo Unycop	[confidencial]	[50-60]%	Cataluña	Fed. Farmacéutica	[confidencial]	[30-40]%
	Consoft	[confidencial]	[10-20]%		Consoft	[confidencial]	[20-30]%
	Cofaran	[confidencial]	[10-20]%		Alliance Healthcare	[confidencial]	[10-20]%
	Rentasoft	[confidencial]	[0-10]%		Pulso	[confidencial]	[10-20]%
	Xefar	[confidencial]	[0-10]%		Tedifarma	[confidencial]	[0-10]%
	Pulso	[confidencial]	[0-10]%		Farmacotool	[confidencial]	[0-10]%
Aragón	Pulso	[confidencial]	[30-40]%		Comunidad Valenciana	Pulso	[confidencial]
	Alliance Healthcare	[confidencial]	[10-20]%	Consoft		[confidencial]	[20-30]%
	Zarafar	[confidencial]	[10-20]%	Grupo Unycop		[confidencial]	[0-10]%
	Tedifarma	[confidencial]	[0-10]%	Estudio Ing. Informática		[confidencial]	[0-10]%
	Consoft	[confidencial]	[0-10]%	Fed- Farmacéutica		[confidencial]	[0-10]%
	CSG Software	[confidencial]	[0-10]%	Centro Farmacéutico		[confidencial]	[0-10]%
Asturias	Grupo Unycop	[confidencial]	[40-50]%	Galicia		Consoft	[confidencial]
	Pulso	[confidencial]	[20-30]%		Marca Informática	[confidencial]	[30-40]%
	Consoft	[confidencial]	[10-20]%		Pulso	[confidencial]	[10-20]%
Balears	Pulso	[confidencial]	[30-40]%		Cofares	[confidencial]	[0-10]%
	Consoft	[confidencial]	[30-40]%		Farmalog	[confidencial]	[0-10]%
	Grupo Unycop	[confidencial]	[20-30]%	Madrid	Cofares	[confidencial]	[40-50]%
Canarias	Consoft	[confidencial]	[50-60]%		Consoft	[confidencial]	[30-40]%
	Grupo Unycop	[confidencial]	[20-30]%		Pulso	[confidencial]	[0-10]%
	Kernel Informática	[confidencial]	[0-10]%		Estudio Ing. Informática	[confidencial]	[0-10]%

	<i>Pulso</i>	[confidencial]	[0-10]%		Alliance Healthcare	[confidencial]	[0-10]%
Cantabria	Cofares	[confidencial]	[20-30]%	Murcia	Grupo Unycop	[confidencial]	[60-70]%
	Consoft	[confidencial]	[20-30]%		Consoft	[confidencial]	[20-30]%
	Grupo Unycop	[confidencial]	[10-20]%		Pulso	[confidencial]	[0-10]%
	Tedifarma	[confidencial]	[10-20]%	Navarra	Grupo Unycop	[confidencial]	[50-60]%
	Pulso	[confidencial]	[0-10]%		Alliance Healthcare	[confidencial]	[10-20]%
			Consoft		[confidencial]	[10-20]%	
Castilla y León	Pulso	[confidencial]	[50-60]%		Pulso	[confidencial]	[0-10]%
	Cofares	[confidencial]	[0-10]%	País Vasco	Tedifarma	[confidencial]	[20-30]%
	Consoft	[confidencial]	[0-10]%		Consoft	[confidencial]	[20-30]%
	Alliance Healthcare	[confidencial]	[0-10]%		Cofares	[confidencial]	[10-20]%
	Farmafacil	[confidencial]	[0-10]%		Cefisa	[confidencial]	[0-10]%
	CSG Software	[confidencial]	[0-10]%		Pulso	[confidencial]	[0-10]%
Castilla La Mancha	Consoft	[confidencial]	[30-40]%	La Rioja	Pulso	[confidencial]	[20-30]%
	Farmages	[confidencial]	[10-20]%		Farmalog	[confidencial]	[20-30]%
	Cofares	[confidencial]	[10-20]%		Asclepio	[confidencial]	[10-20]%
	Grupo Unycop	[confidencial]	[0-10]%		Consoft	[confidencial]	[0-10]%
	Pulso	[confidencial]	[0-10]%	Ceuta y Melilla	Grupo Unycop	[confidencial]	[50-60]%
	Alliance Healthcare	[confidencial]	[0-10]%		Consoft	[confidencial]	[30-40]%
			Pulso		[confidencial]	[0-10]%	
Extremadura	Grupo Unycop	[confidencial]	[50-60]%				
	Farmalog	[confidencial]	[30-40]%				
	Consoft	[confidencial]	[0-10]%				
	Pulso	[confidencial]	[0-10]%				

Fuente: Notificación

(46) Desde el punto de vista de acceso al mercado, no existen restricciones o limitaciones por patentes, conocimientos técnicos o derechos industriales, ni por barreras legales o reglamentarias que impidan la entrada de nuevos operadores. Sí parece existir, no obstante, un alto coste de desarrollo, promoción y comercialización, así como cierta fidelidad de las farmacias a su proveedor tradicional.

### VIII. VALORACIÓN

(47) La operación de concentración económica notificada consiste en la adquisición por GLINTT del control exclusivo de CONSOFT, y el mercado de producto afectado es el de soluciones informáticas para farmacias.

(48) La entidad resultante de la operación de concentración notificada alcanzaría una cuota de mercado del [40-50]% en 2009, resultado de la adición de las cuotas respectivas del [10-20]% y [20-30]%. Asimismo, la cuota conjunta alcanzada en diversas Comunidades Autónomas superaría ampliamente el 40%.

(49) De los datos aportados se observa que CONSOFT se configura como la empresa líder en el mercado de soluciones informáticas para oficinas de farmacia, presentado además un elevado carácter dinámico con tasas de crecimiento anual por encima del [10-20]% en los últimos años.

(50) Los datos de altas y bajas evidencian, asimismo, que CONSOFT ha captado clientes de los principales operadores durante los últimos años, principalmente de

Cofares (el [40-50]% de las oficinas captadas de la competencia por CONSOFT en 2009 procedían de Cofares), consolidando su posición líder de mercado. Por su parte, las oficinas captadas por CONSOFT de GLINTT en 2009 representan el [0-10]%, si bien para GLINTT significan el [50-60]% de las bajas.

- (51) No obstante, y sin perjuicio de lo anterior, existen factores que limitan los posibles efectos perjudiciales para la competencia efectiva derivados de la operación de concentración notificada.
- (52) En primer lugar, en el mercado de producto considerado existen alternativas competitivas, que pueden compensar la pérdida de presión competitiva que se pueda derivar de la desaparición de CONSOFT como competidor independiente. De hecho, diversas soluciones informáticas para oficinas de farmacia están desarrolladas por operadores a nivel nacional, con presencia en otros mercados del sector farmacéutico, como el Grupo Unycop, Cofares, Alliance Healthcare o la Federación Farmacéutica, que están bien situados y disponen de la capacidad y recursos suficientes como para ejercer una presión competitiva sobre la entidad resultante.
- (53) Asimismo, a nivel de Comunidad Autónoma, en aquellas en que la entidad resultante alcanzaría una cuota por encima del 40%, la notificante identifica la presencia de diversos competidores con posición relevante: en Aragón Alliance Healthcare, Zarafarm y Tedifarma; en Asturias, Islas Baleares e Islas Canarias Unycop; en Castilla y León Cofares y Alliance Healthcare; en Castilla La Mancha Farmagest, Cofares y Unycop; en la Comunidad Valenciana Unycop, Estudio Ing. Informática y Federación Farmacéutica; en Galicia Marka Informática, Cofares y Farmalog; y en la Comunidad de Madrid Cofares. Únicamente en Melilla la notificante no identifica la presencia de competidores con posición relevante.
- (54) Por otro lado, dado el relativo estancamiento de GLINTT durante los últimos años y el bajo porcentaje ([0-10]%) que representan las captaciones de CONSOFT procedentes de GLINTT, la operación de concentración notificada no es previsible que vaya a afectar significativamente a la dinámica competitiva del mercado de soluciones informáticas para farmacia existente con anterioridad, siendo de esperar que CONSOFT mantenga su posición de líder a nivel nacional. En este sentido, la presión competitiva que GLINTT podía representar sobre CONSOFT previsiblemente será mantenida por el resto de principales operadores.
- (55) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación de concentración notificada suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

## **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.