



**RESOLUCIÓN** (Expte. C-0192/09, BARCO/FIMI)

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente  
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente  
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Consejero  
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero  
D<sup>a</sup> Pilar Sánchez Núñez, Consejera  
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 16 de diciembre de 2009.

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 parte de la sociedad BARCO N.V. de todas las acciones constitutivas del capital social de la filial italiana del grupo Philips, Fabbrica Italiana Material Isolanti S.r.L. (FIMI). (Expte. C/0192/09), 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.

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/0192/09 BARCO/FIMI**

---

### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 3 de diciembre de 2009 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación de la adquisición por parte de la sociedad BARCO N.V. de todas las acciones constitutivas del capital social de la filial italiana del grupo Philips, Fabbrica Italiana Materiali Isolanti S.r.L (FIMI).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por la adquirente, BARCO N.V. según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). 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) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia 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.
- (4) 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".
- (5) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **4 de enero de 2010**, 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 por parte de la sociedad BARCO de la totalidad de las acciones constitutivas del capital social de FIMI a través de un contrato de compraventa de acciones firmado el [...] <sup>1</sup>.
- (7) En virtud de lo acordado en dicho contrato, BARCO adquiere el 100% del capital social de FIMI por valor de [...] de euros, [...].
- (8) La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por las autoridades de competencia de España y Brasil.

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

- (9) 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.

---

<sup>1</sup> Se indica entre corchetes la información declarada confidencial.

- (10) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1a) de la misma.

#### **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

##### **IV.1. BARCO N.V. (BARCO)**

- (11) BARCO es una sociedad anónima domiciliada en la ciudad de Kortrijk (Bélgica) y que cotiza en la bolsa de Bruselas. Su objeto social es fundamentalmente el diseño, desarrollo, fabricación, montaje, venta e instalación de productos y sistemas tecnológicos. Los principales productos que fabrica y distribuyen son: pantallas de diverso uso, proyectores, productos de iluminación, servidores y estaciones de trabajo y sistemas de procesamiento de imágenes.
- (12) Los sectores en los que opera BARCO a través de sus diversas áreas de negocio son los de telecomunicaciones (visualización de retransmisiones), transporte (control aéreo), defensa (simuladores) y salud (pantallas para uso médico preferentemente).
- (13) En España BARCO cuenta con una filial, "BARCO ESPAÑA", cuya actividad es la de promoción de los productos de la matriz entre clientes finales (hospitales y centros médicos), así como la gestión de la red de distribuidores.
- (14) La facturación de BARCO en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE BARCO EN 2008 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	<250	<60

*Fuente: Notificación*

##### **IV.2. FABBRICA ITALIANA DE MATERIALI ISOLANTI S.r.L. (FIMI)**

- (15) FIMI es una empresa filial del grupo holandés Philips, con sede social en Milán (Italia), siendo su principal actividad económica la fabricación de instrumentos y suministros médicos: pantallas simples, pantallas para uso endoscópico y quirúrgico, pantallas para seguimiento de pacientes y dispositivos médicos móviles.
- (16) FIMI tiene una presencia comercial muy reducida en España y ha realizado sus actividades en operaciones comerciales vinculadas [...].
- (17) La facturación de FIMI en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE FIMI EN 2008 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2.500	>250	<60

*Fuente: Notificación*

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1 Mercados de producto**

- (18) La notificante no identifica precedentes ni nacionales ni comunitarios en relación con este mercado de producto, por lo que ha procedido a una segmentación de mercado a partir de un macrosegmento más amplio, el de pantallas de uso médico, en el que se distinguen, a su vez, los siguientes mercados de producto: i) pantallas de captación de imágenes, ii) pantallas de uso quirúrgico y endoscopias, iii) pantallas de seguimiento de pacientes, iv) pantallas de diagnóstico y v) pantallas de revisión clínica.
- (19) Las pantallas de diagnóstico son monitores de alta resolución que se emplean en combinación con una estación de trabajo PACS (*Picture Archiving and Communications Systems*) para el diagnóstico de imágenes radiológicas en centros hospitalarios.
- (20) La notificante señala que las pantallas de diagnóstico y las de revisión, que se utilizan para revisar las imágenes después de efectuar el diagnóstico, tienen funciones idénticas y que son, de hecho, parte del mismo segmento de mercado, el único en el que FIMI tiene presencia y actividad en España.
- (21) y dado que la valoración de la presente operación no se ve alterada por la definición adoptada, se considerará como mercado relevante de producto el indicado por la notificante, “pantallas de diagnóstico médico”, incluyendo las pantallas de revisión clínica, sin necesidad de proceder a ulteriores segmentaciones.

### **V.2 Mercados geográficos**

- (22) La notificante indica que el ámbito geográfico relevante del mercado de pantallas de captación de imágenes para diagnóstico médico sería, al menos, de dimensión comunitaria. La Comisión Europea<sup>2</sup> concluyó que el mercado de pantallas para uso médico era de dimensión comunitaria al ser los principales proveedores de estos productos grandes compañías internacionales.
- (23) La notificante comparte el mismo criterio que la Comisión y considera el mercado relevante de dimensión europea en el caso de pantallas de uso médico, aunque matiza que esta definición podría dejarse abierta en el caso particular de las pantallas de diagnóstico.
- (24) Sin embargo, hay factores por los que se podría considerar el mercado geográfico relevante de las pantallas de diagnóstico de ámbito nacional: i) distinta regulación de estos productos en cada país, ii) la diferente situación económica/presupuestaria de cada estado (financiación pública de los presupuestos de inversión de los hospitales), iii) la población iv) la red de distribución y v) comercialización como bien final.

---

<sup>2</sup> M. 3693 TPV/Philips

A la vista de todo lo anterior, y dado que la valoración de la presente operación no se ve alterada por la definición adoptada, se analizará tanto el mercado europeo como el mercado nacional de pantallas de diagnóstico médico.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

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

- (25) El mercado de las pantallas de diagnóstico se caracteriza por la constante innovación y mejoras técnicas (preferencia por pantallas en color, mayor resolución de las imágenes y que éstas se presenten en 3 dimensiones) que los fabricantes van introduciendo en sus productos.
- (26) En Europa se trata de un mercado muy concentrado, en el que tres (3) productores controlan el [60-70%] del mercado. Esos tres productores son BARCO, Eizo y NEC Electronics. En España operan junto con la notificante (BARCO) otras tres (3) grandes empresas líderes del sector de pantallas de diagnóstico médico como Eizo, Totoku y NEC Electronics, con una cuota de mercado conjunta del [90-100%]
- (27) Con la excepción de las empresas BARCO y Eizo, que cuentan con filiales propias en España, las otras dos grandes empresas operan en el mercado español a través de distribuidores nacionales que se encargan de comercializar sus productos.
- (28) La notificante aporta las cuotas de mercado propias y las de sus competidores en el mercado de pantallas de diagnóstico médico basándose en datos internos y un informe realizado por la consultora Frost & Sullivan en 2007<sup>3</sup>:

<b>MERCADO EUROPEO DE PANTALLAS DE DIAGNÓSTICO MEDICO 2007</b>		
<b>EMPRESA</b>	<b>Cifra de negocios (Millones de euros)</b>	<b>Cuota %</b>
BARCO	[...]	[30-40]
EIZO	[...]	[10-20]
NEC ELECTRONICS	[...]	[10-20]
OTROS (FIMI <sup>4</sup> , Totoku y Planar)	[...]	[30-40]

*Fuente: Consultora Frost & Sullivan*

<sup>3</sup> European Market for Medical Imaging Display, 2007

<sup>4</sup> Según la notificante, la cuota europea de FIMI es <10%

MERCADO ESPAÑOL DE PANTALLAS DE DIAGNOSTICO MÉDICO (Miles euros )						
Empresa	2006		2007		2008	
	Cifra Negocios	Cuota %	Cifra Negocios	Cuota %	Cifra negocios	Cuota %
<b>BARCO</b>	[...]	[10-20]	[...]	[60-70]	[...]	[40-50]
EIZO	[...]	[30-40]	[...]	[10-20]	[...]	[20-30]
TOTOKU	[...]	[20-30]	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
NEC	[...]	-	[...]	[0-10]	[...]	[10-20]
<b>FIMI</b>	[...]	-	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[20-30]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

Fuente: Notificante.

- (29) Algunos rasgos comunes de las empresas que operan en el mercado de pantallas de uso médico son: i) la continua evolución técnica, ii) la presión innovadora de los competidores por diseñar nuevos y mejores productos, iii) las diferencias nacionales de los marcos regulatorios, así como iv) la saturación temporal del mercado de referencia.

## VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (30) En Europa la práctica totalidad de la demanda de pantallas de diagnóstico médico proviene de los usuarios finales de estos equipos, que son los grandes hospitales (hospitales universitarios preferentemente) dotados de estaciones de trabajo PACS (*Picture Archiving and Communications Systems*), sin las cuales las pantallas de diagnóstico no resultan operativas.
- (31) Hasta el momento quedan excluidos de las carteras de clientes los hospitales de menor tamaño, por carecer de estaciones PACS. No obstante, la instalación de este tipo de estaciones de trabajo en esos hospitales está reorientando la estrategia comercial del sector al considerarlo como un nicho de alto crecimiento en los próximos años.
- (32) Además de la ampliación de las estaciones PACS a hospitales de menor tamaño, hay otros factores que van a impulsar la demanda de estos productos según la notificante: una regulación más favorable al sector (una definición normativa más exigente desde el punto de vista técnico), una mayor demanda por parte de los radiólogos de pantallas de diagnóstico de alta gama (algo que favorece a los grandes fabricantes), una ampliación del uso de las estaciones PACS a otras áreas hospitalarias fuera de los departamentos de radiología, y las mejoras del software aplicado al procesado de imágenes.
- (33) Por lo general, la mayoría de los hospitales suele comprar las pantallas de diagnóstico al mismo vendedor que les suministra las estaciones PACS, y muy rara vez al propio fabricante de las pantallas.
- (34) Por lo que respecta a los precios medios de venta de cada pantalla de diagnóstico, éstos se situaron en torno a los [...] para las pantallas de un único cabezal, mientras que las de cabezal doble alcanzan un precio medio de [...].

### **VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada**

- (35) La notificante señala que no hay barreras de entrada significativas en el mercado de referencia. Esta afirmación se ve corroborada por el informe de la consultora Frost & Sullivan en el que señalan la bajada que se experimentó en los precios de venta de las pantallas de diagnóstico por la entrada de nuevas empresas en el mercado en los últimos años.
- (36) Según la misma consultora, el sector espera la entrada de fabricantes de bajo coste (productores asiáticos) en los próximos años, que entrarán en el mercado empleando la variable precio para captación de cuota de mercado.

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

- (37) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de la sociedad BARCO de la totalidad de las acciones constitutivas del capital social de FIMI a través de un contrato de compraventa de acciones firmado el [...].
- (38) La operación se produce en el mercado relevante de pantallas de diagnóstico médico (incluidas las pantallas de revisión clínica). Aun produciéndose solapamiento horizontal de actividades en dicho mercado y siendo la cuota de la adquirente alta en el mercado de referencia en España [50-60%] en 2008, la operación reforzaría solo marginalmente su posición a través de la compra de FIMI (adición del [0-10%]).
- (39) Según el informe de la consultora Frost & Sullivan, se trata de un mercado con escaso volumen de facturación ([...] de euros en 2007 en Europa) siendo la competencia entre las principales empresas del sector muy intensa, tanto por el grado de innovación y como por la fuerte presencia de redes de distribuidores, a lo que habría que añadir un relativo peso del poder negociador de los clientes finales (hospitales preferentemente) y la posible aparición de nuevos entrantes de bajo coste.
- (40) Precisamente la importancia de la innovación se refleja en la elevada volatilidad de las cuotas de mercado de las operadoras, como en el caso de la propia adquirente, cuya cuota en España pasó del [10-20%] en 2006 a un [50-60%] en 2007 para retornar al [50-60%] en 2008. Adicionalmente, se trata de un mercado con escasas barreras de entrada en el que han entrado recientemente nuevos operadores como y donde se espera la entrada de fabricantes de bajo coste (productores asiáticos) en los próximos años.
- (41) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado relevante, por lo que es susceptible de ser **aprobada en primera fase sin compromisos**.

### **VIII. 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.

Elévese al Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia.