



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 254 ADVENT/VIATRIS

Con fecha 31 de mayo de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de determinados fondos de ADVENT INTERNATIONAL CORPORATION (en adelante ADVENT) de las sociedades que conforman el grupo VIATRIS (en adelante VIATRIS).

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

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

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

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **1 de julio de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de determinados fondos de ADVENT, a través de dos sociedades instrumentales, del grupo VIATRIS, perteneciente a las empresas [.....]¹, filiales de la empresa DEGUSSA AG.

Todos los derechos sobre los productos, incluyendo licencias, patentes y otros derechos titularidad de VIATRIS serán transferidos al comprador.

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

En España, la operación proyectada prevé la venta del 100% de las acciones de la sociedad VIATRIS Pharmaceuticals, SAU.

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 Austria, Alemania, Bélgica, Portugal y España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia, por la que los vendedores se comprometen durante un plazo no superior a tres años a no competir con las actividades del grupo que se vende.

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”.

El TDC en su Informe de 2 de marzo de 1993, consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC en su Informe de 25 de marzo de 1998, estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación² que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

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

² Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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

IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES

IV.1. Adquirente: “ADVENT INTERNATIONAL CORPORATION” (ADVENT)

ADVENT es una sociedad norteamericana que se dedica a la adquisición de capital y la gestión de fondos de inversión. Las actividades de ADVENT se centran principalmente en los siguientes sectores: servicios financieros, servicios empresariales, distribución especializada, sector químico, sector farmacéutico, ciencias de la vida y de la salud, tecnología de la información y software, telecomunicaciones y energía.

ADVENT está controlada por [...]

ADVENT participa en el capital de diversas sociedades, de las que varias se encuentran presentes en el sector farmacéutico:

- TROPON GMBH ([..]% del capital). Sociedad alemana que se dedica principalmente a tres actividades: desarrollo y fabricación de medicamentos antirreumáticos, fabricación de medicamentos aprobados por otras compañías farmacéuticas y servicios de investigación clínica. Las actividades de TROPON en España no son significativas.
- FADA ([..]% del capital). Compañía argentina que produce y comercializa medicamentos genéricos. No vende productos ni desarrolla actividad alguna en España.
- ALCALÁ FARMA ([..]% del capital). Compañía española creada en 1995 tras la realización de un “management buy out” por varios antiguos directivos de Wellcome tras su fusión con Glaxo. [...]

Es propietaria de dos fábricas farmacéuticas en España especializadas en la fabricación de productos farmacéuticos y cápsulas de gelatina blanda.

ALCALÁ FARMA centra sus actividades en 4 áreas: a) productos para el tratamiento y mejora de la salud femenina y las enfermedades músculo-esqueléticas ([....]% de las ventas); b) medicamentos genéricos y OTC ([....]% de las ventas); c) suplementos nutricionales ([..]% de las ventas) y d) desarrollo y fabricación de productos farmacéuticos por cuenta de terceros ([..]% de las ventas)³.

³ [...]

EDIGEN es una compañía farmacéutica centrada en la fabricación y distribución de productos genéricos y OTC. ALCALÁ FARMA es titular de una participación en su capital del [...].

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

Volumen de ventas de ADVENT (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: “Grupo VIATRIS” (VIATRIS)

VIATRIS es una de las compañías constituidas tras la reorganización por parte de DEGUSSA AG de su filial farmacéutica ASTA MEDICA Health Products GMBH. Sus actividades económicas comprenden el desarrollo, la producción, la comercialización y la distribución de productos farmacéuticos. VIATRIS concentra su actuación en cuatro áreas terapéuticas: respiratorio/alergia, analgésicos/neurología, dermatología/higiene y regulación del metabolismo.

Las empresas matrices de VIATRIS [...]

Todos los productos vendidos por VIATRIS en España son comercializados a través de VIATRIS Pharmaceuticals, S.A.U. Importa sus productos a España desde Alemania, Francia, Países Bajos y Portugal.

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

Volumen de ventas de VIATRIS (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]



Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector afectado por la presente operación es el de los productos farmacéuticos.

Las especialidades farmacéuticas vienen definidas en el punto 6 del artículo 8 de la Ley 25/1990, del Medicamento como “el medicamento de composición e información definidas, de forma farmacéutica y dosificación determinadas, preparado para su uso medicinal inmediato, dispuesto y acondicionado para su dispensación al público, con denominación, embalaje, envase y etiquetado uniformes, al que la Administración del Estado otorgue autorización sanitaria e inscriba en el Registro de especialidades farmacéuticas”.

Las especialidades farmacéuticas comercializadas en España se agrupan en 14 grupos terapéuticos, en función del destino del producto, y según la clasificación anatómica de medicamentos establecida en el Anexo I de la Orden del Ministerio de Sanidad y Consumo del 13 de octubre de 1989, que sigue la Clasificación “Anatomical Therapeutical Classification” (ATC) utilizada por la Organización Mundial de la Salud (OMS). Dentro de cada uno de los grupos terapéuticos existen varios subgrupos que integran múltiples productos con unas propiedades terapéuticas similares. Esta clasificación es la que sigue también la empresa Intercontinental Medical Statistics (IMS) como base para la elaboración de sus estadísticas.

Tanto la Comisión Europea, en las múltiples decisiones emitidas sobre el sector farmacéutico⁴, como las autoridades españolas, definen el mercado de especialidades farmacéuticas atendiendo a la clasificación de la ATC. El tercer nivel (ATC3) agrupa las especialidades farmacéuticas en virtud de sus indicaciones terapéuticas y suele ser el utilizado por la Comisión para definir los distintos mercados de producto. No obstante, la Comisión ha considerado en diversas decisiones que el tercer nivel de ATC puede no resultar apropiado en todos los casos, siendo necesario llevar a cabo un análisis en otros niveles de la clasificación. Así, por ejemplo, puede resultar conveniente combinar determinados grupos de especialidades farmacéuticas, como en el caso de la sustituibilidad entre productos que, perteneciendo a diferentes categorías ATC pueden estar indicados para el tratamiento de una enfermedad o trastorno específico. Por otra parte, puede ser también adecuado tener en cuenta una definición más restringida del mercado cuando las especialidades pertenecientes a un mismo ATC tienen claramente indicaciones diferentes.

La parte notificante da como ejemplo el caso de los analgésicos. Aunque los analgésicos narcóticos (N2A) se usan para tratar el dolor severo, sea agudo o crónico, debe tenerse en cuenta

⁴ Asuntos Sanofi/Sterling Drug (IV/M.072), Procordia/Herbamond (IV/M.323), Rhône-Poulenc/ Cooper (IV/M.426), la Roche/Syntex (IV/M.457), AHP/Cynamid (IV/M.500), Glaxo/ Wellcome (IV/M.555), Behringwerke AG/Armour Pharmaceutical Co. (IV/M.495), Hoechst/ Marion Merell Dow (IV/M.587), Upjohn/Pharmacia (IV/M.631), Ciba-Geigy/Sandoz (nºIV/M.737), Hoffman La Roche/Boehringer Mannheim (IV/M.950), American Home Products/Monsanto (IV/M.1229), Astra/Zeneca (IV/M. 1403), Sanofi/Synthélabo (IV/M.1397).

que algunos analgésicos no narcóticos (N2B), si se suministran en dosis altas, pueden ser considerados como una alternativa a los analgésicos narcóticos por médicos y pacientes.

De todos modos, no es necesario proceder a una delimitación exacta de los mercados relevantes dado que en este caso no alterará el análisis competitivo de la operación.

Los mercados de producto donde la operación produce un solapamiento de actividades son: laxantes (A6A), analgésicos (N2B), respiratorio/alérgico (R1A) y antisépticos/desinfectantes (D8A).

Otros mercados de producto donde el notificante estima que la participación conjunta de las empresas que se concentran es superior al 10% son: Vitamina A+D (A11C), otras vitaminas solas (A11H), antisépticos vaginales (G1D), hormonas anticonceptivas sistémicas (G3A) y productos antituberculosos (J4A).

Además de los productos farmacéuticos, VIATRIS distribuye en España un producto denominado “Sterimar”, que es un agua de mar para limpieza nasal clasificada como producto sanitario. En consecuencia no tiene que cumplir todos los requisitos legales establecidos para las especialidades farmacéuticas.

V. 2. Mercado geográfico

De acuerdo con la práctica comunitaria y española, el mercado de las especialidades farmacéuticas tiene una dimensión geográfica nacional, a pesar de la tendencia actual hacia una armonización legislativa a nivel europeo, derivada de la transposición a los ordenamientos jurídicos nacionales de numerosas Directivas comunitarias reguladoras de las condiciones sanitarias exigibles para la comercialización de las especialidades farmacéuticas.

El carácter nacional que tiene el mercado de las especialidades farmacéuticas viene determinado por el principio de intervención pública que establece la Ley 25/1990, del Medicamento, que se refleja, entre otros aspectos, en los procedimientos de evaluación, autorización e inscripción en el registro de especialidades farmacéuticas que con carácter previo a su comercialización tienen que obtener los medicamentos por parte de las autoridades administrativas competentes.

También hay que considerar que los precios de las especialidades farmacéuticas se encuentran sometidos a un régimen de intervención administrativa y que la comercialización de estos productos está muy condicionada por las políticas de compra de las autoridades sanitarias de cada Estado miembro.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

El sector farmacéutico se encuentra entre los cinco sectores industriales con mayor peso y presenta el mayor superávit comercial de entre los de alta tecnología. El incremento medio anual para el periodo 1997-2001 de las ventas farmacéuticas a través de oficinas de farmacia en España ha sido del 9,4%.

De los cien sectores industriales contemplados en la Encuesta Industrial del INE, el sector farmacéutico es el noveno sector de actividad con más peso en la industria total de España ya que cuenta con un 2,2% del total de la cifra de negocio de la industria en el año 2000. Sin embargo, la participación del sector farmacéutico en relación con el resto de sectores empresariales en los gastos en I+D es del 10,9%, según datos del INE de 1999, porcentaje que asciende al 13,7% si sólo se considera la industria manufacturera (excluyendo agricultura, construcción y servicios).

VI.2. Estructura de la oferta

La oferta en el sector farmacéutico español se caracteriza por un alto grado de atomización. Así, existen más de doscientas compañías dedicadas a la fabricación y comercialización de productos farmacéuticos, si bien algunas de ellas pueden tener una posición de fortaleza en segmentos específicos.

Las cuotas de las partes facilitadas por el notificante en aquellos mercados donde se produce un solapamiento son los siguientes:

ATC 3	Producto / Laboratorio	Cuota (valor)
A6A (Laxantes)	- Musicplasma / EDIGEN - X-Prep / VIATRIS	[<1%] [<1%]
Total		[<1%]
D8A (Antisépticos y desinfectantes)	- Betadine / VIATRIS - Merbromina / EDIGEN	[50-55%] [<1%]
Total		[50-55%]
N2B (Analgésicos)	- Tramadol Asta Medica / VIATRIS - Tradonal / VIATRIS - Contugesic / VIATRIS - Tramadol / EDIGEN - Paracetamol / EDIGEN	[<1%] [<1%] [<1%] [<1%] [<1%]
Total		[<2%]
R1A (respiratorio/alérgico)	Afluon/ VIATRIS Oximetazolina / EDIGEN	[<3%] [<1%]
Total		[<3%]

Fuente: Estimación notificante basada en IMS 2001

La información anterior está basada en las cifras de IMS para el año 2001. Aunque esta información sólo incluye ventas en farmacias (incluyendo ventas por mayoristas y una estimación de las ventas directas), se suele aceptar que tales cifras reflejan apropiadamente las cuotas de las compañías farmacéuticas en la totalidad del sector (incluyendo las ventas a hospitales).

El notificante facilita a continuación las cuotas referidas a aquellos mercados donde se estima que la participación conjunta de las empresas que se concentran es superior al 10%:



ATC 3: A11C Vitamina A+D Inc Asoc Simples		
Laboratorio	Producto	Cuota (valor)
LAS PARTES		
ALCALÁ FARMA	Auxina A masiva	[15-20%]
PRINCIPALES COMPETIDORES		
FAES	Hidroferol	[40-45%]
ROCHE	Rocaltrol	[15-20%]

Fuente: Estimación notificante basada en IMS 2001

ATC 3: A11H Otras vitaminas solas		
Laboratorio	Producto	Cuota (valor)
LAS PARTES		
ALCALÁ FARMA	Auxina E	[45-50%]
PRINCIPALES COMPETIDORES		
ROCHE CONS HEALTH	Benadon, Bepanthene	[20-25%]
MEDEA	Medebiotin	[20-25%]

Fuente: Estimación notificante basada en IMS 2001

ATC 3: D8A Antisépticos y desinfectantes		
Laboratorio	Producto	Cuota (valor)
LAS PARTES		
VIATRIS	Betadine Dérmico	[50-55%]
	Betadine Scrubb	[0-5%]
	Betadine Champú	[0-5%]
	TOTAL VIATRIS	[50-55%]
EDIGEN	Merbromina Edigen	[0-5%]
PRINCIPALES COMPETIDORES		
PEREZ GIMENEZ		[15-20%]
SALVAT		[5-10%]
CINFA		[0-5%]

Fuente: Estimación notificante basada en IMS 2001

ATC 3: G1D Antisépticos Vaginales		
Laboratorio	Producto	Cuota (valor)
LAS PARTES		
VIATRIS	Betadine Vaginal	[15-20%]
PRINCIPALES COMPETIDORES		
KNOLL	Lindemil	[75-80%]
BELMAC	Ginejuvent	[0-5%]

Fuente: Estimación notificante basada en IMS 2001

ATC 3: G3A Hormonas Anticonceptivas Sistémicas		
Laboratorio	Producto	Cuota (valor)
LAS PARTES		
ALCALÁ FARMA	Norlevo	[10-15%]
PRINCIPALES COMPETIDORES		
SCHERING PLOUGH	Meliane, Gynovin, Melodene, Microgynon, Neogynona, Triynovin, Triagynon, Postinor, Mirena	[65-70%]
ORGANON	Suavuret, Gracial, Cerazet	[5-10%]

Fuente: Estimación notificante basada en IMS 2001

ATC 3: J4A Productos Antituberculosos		
Laboratorio	Producto	Cuota (valor)
LAS PARTES		
ALCALÁ FARMA	Cemidon B6, Tisobrif	[10-15%]
PRINCIPALES COMPETIDORES		
AVENTIS FARMA	Rifinah	[65-70%]
PHARMACIA	Ansativin	[5-10%]

Fuente: Estimación notificante basada en IMS 2001

Productos no farmacéuticos (aguas de mar)		
Laboratorio	Producto	Cuota (valor)
LAS PARTES		
VIATRIS	Sterimar	[20-25%]
PRINCIPALES COMPETIDORES		
AVENTIS	Rhinomer	[65-70%]

Fuente: Esta información ha sido facilitada por VIATRIS.

VI.3. Estructura de la demanda

La demanda de productos farmacéuticos está fragmentada puesto que proviene de múltiples mayoristas, farmacias y hospitales. Alrededor del 77% de las ventas de laboratorios se realizan a los mayoristas, el 19% a hospitales, el 3% a farmacias y el 1% a entidades gubernamentales.

La mitad de los mayoristas son independientes, mientras que el 30% están participados por farmacéuticos y el 20% por laboratorios farmacéuticos.

Las ventas a hospitales y a las Administraciones Públicas se realizan principalmente a través de la organización de concursos públicos. Los precios en este caso difieren de los que son aplicados a las farmacias, puesto que se basan en un régimen competitivo en el que las compañías presentan ofertas con los precios más bajos posibles.

VI.4. Estructura de la distribución

La mayoría de los productos farmacéuticos se distribuyen a través de mayoristas, quienes deben haber sido autorizados por la Comunidad Autónoma de su domicilio y están obligados a cumplir determinados requisitos relativos a sus instalaciones, almacenamiento, conservación de los productos y horario de trabajo. Según informa el notificante, no existen contratos de distribución exclusiva, puesto que los mayoristas están legalmente obligados a distribuir cualquier producto cuando así se los solicita un laboratorio. Existen alrededor de 100 mayoristas en España, por lo que éste es un sector muy fragmentado en comparación con otros países de la Unión Europea.

Mientras VIATRIS distribuye sus productos casi exclusivamente a través de [.....], la proporción de ventas directas por ALCALÁ FARMA es [.....]⁵.

VI.5. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

En aplicación de las disposiciones contenidas en la Ley del Medicamento y la legislación complementaria, los precios de la mayoría de las especialidades farmacéuticas se fijan por la Administración Pública. Es importante mencionar que estos precios se fijan para todos los niveles de distribución: precios de los laboratorios (PVL), precios de los mayoristas (PVM) y precios de los farmacéuticos (PVP).

No obstante lo anterior, la competencia basada en precios es posible respecto de los productos OTC⁶, puesto que sus precios son determinados libremente por las empresas.

La mayor presión competitiva para reducir los precios se deriva de los productos genéricos, comercializados una vez agotado el derecho de patente correspondiente.

VI.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Desde el punto de vista legal, las especialidades farmacéuticas se encuentran sometidas a procedimientos de autorización establecidos por las autoridades competentes de cada Estado miembro por razones de protección de la salud y de bienestar de los consumidores.

No existen limitaciones en cuanto a distribución ya que existen en España importantes redes de distribución de especialidades farmacéuticas que suministran a las oficinas de farmacia existentes.

Sin embargo, en cuanto a promoción y publicidad, los gastos pueden ser elevados dado que se trata de productos dirigidos a consumidores finales en los que el factor de la novedad desempeña un papel significativo. El potencial competitivo de una compañía farmacéutica depende mucho de la publicidad dirigida al médico ya que éste juega un papel decisivo al ser el

⁵ [.....]

⁶ "Over the counter" (productos que no requieren prescripción médica)

responsable de la prescripción. Por ejemplo, VIATRIS Pharmaceuticals, S.A.U. destina a gastos de marketing el [.....]% del total de sus ventas.

Las inversiones en I+D son fundamentales en este sector ya que la innovación es el elemento clave que permite a las compañías farmacéuticas tomar ventaja sobre sus competidores, aplicando precios más elevados a sus productos y aumentando su cuota de ventas en los segmentos específicos.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado

El principal efecto de la operación es la adquisición por ADVENT de una importante posición en antisépticos, al adquirir el producto *Betadine* de VIATRIS. No obstante, el incremento de cuota tras la operación es inferior al 1%. Además existen otros productos que se comercializan por el canal tradicional de distribución y por las parafarmacias (alcohol, agua oxigenada, etc.) que pueden ser considerados sustitutivos.

En tres mercados clasificados según el tercer nivel de ATC se solapan las actividades de las partes pero la cuota resultante de la operación es inferior al 3%: laxantes (A6A), analgésicos (N2B) y respiratorio/alérgico (R1A).

En el mercado de otras vitaminas solas (A11H), la cuota de ALCALÁ FARMA está entre el 45%-50% pero VIATRIS no está presente en este mercado.

VII.2. Competencia actual

Los competidores actuales de las partes en los diversos mercados afectados constituyen importantes grupos farmacéuticos multinacionales con gran capacidad financiera y tecnológica.

Entre ellos se encuentra FAES FARMA, empresa farmacéutica española, cuya actividad principal comprende la fabricación y comercialización tanto de productos farmacéuticos como materias primas de uso farmacéutico. Ocupa el 18º lugar en el ranking de ventas en España siendo el cuarto en importancia de capital español. En el año 2001 el Grupo alcanzó un volumen de ventas de 149,10 M. Euros (24.808,62 M.Ptas.)

ROCHE, fundada en 1896 en Basilea (Suiza), constituye hoy uno de los grupos farmacéuticos más importantes del mundo. Emplea a más de 64.000 personas y comercializa sus productos en más de 150 países. Cuenta con tres divisiones: Farmacéutica, diagnóstica y vitaminas y productos químicos. La implantación de ROCHE en España se realiza en 1933. Cuenta en España con cerca de 1.500 empleados y su facturación total es en la actualidad de 511 M. Euros⁶.

⁶ Datos recogidos de su página de Internet.

El Grupo SCHERING es también un grupo multinacional farmacéutico que centra sus actividades en cuatro divisiones: tratamiento hormonal y de fertilidad, tratamientos especializados (oncología, sistema nervioso central y cardiovascular), instrumentos de diagnóstico y dermatología. Su volumen de ventas mundial alcanzó los 4.842 M. Euros en 2001 de los que 2.183 M.Euros correspondieron a Europa. En España, fue de 178 M. Euros en el mismo año⁶.

LABORATORIOS BELMAC, S.A. nace en 1991, cuando la Compañía norteamericana BELMAC CORPORATION, actualmente BENTLEY Pharmaceuticals, adquiere la empresa farmacéutica RIMAFAR, incluida la fábrica de la antigua INFAR-NATTERMAN en Zaragoza. Se dedica a la fabricación y comercialización de productos para el tratamiento cardiovascular, gastrointestinal, neurológico y enfermedades infecciosas. Otra filial en España de BENTLEY es LABORATORIOS DAVUR, que se dedica a productos genéricos.

LABORATORIOS MEDEA pertenece al Grupo REIG JOFRÉ, compañía farmacéutica fundada en 1929, de capital estrictamente nacional y en la actualidad uno de los primeros grupos industriales del sector farmacéutico español. El Grupo está formado por: Laboratorio Reig Jofré, Laboratorios Medea, Laboratorio Orravan, Laboratorio Ramón Sala y Laboratorio Septa.

AVENTIS FARMA es una empresa farmacéutica multinacional con sede en Estrasburgo (Francia) dedicada a productos farmacéuticos con receta, vacunas, proteínas terapéuticas y posee el 50% de la empresa conjunta MERIAL junto con MERCK & CO. Su volumen de ventas alcanzó en 2001 los 17.700 M. Euros. Sus principales mercados son: Estados Unidos, Francia, Alemania y Japón.

VII.3. Poder compensatorio de la demanda

Las Administraciones Públicas (especialmente el Insalud) tienen una considerable influencia en el sector, puesto que ostenta un significativo poder de compra frente a los laboratorios farmacéuticos.

Sin embargo, como se ha mencionado ya, la mayor parte de los productos de los laboratorios se venden a los mayoristas que a su vez venden a las farmacias.

En este sentido, los precios están fijados por la Administración y, en todo caso la existencia de sustitutivos del *Betadyne* como el alcohol, probablemente limita la posibilidad de que la adquirente solicite alzas de precios importantes.

VII.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Tal y como se ha mencionado con anterioridad, las actividades de investigación y desarrollo son de importancia capital en lo que se refiere a la competitividad de las compañías farmacéuticas. De acuerdo con la información del notificante, las inversiones en el campo de I+D



por parte de una compañía farmacéutica de tamaño medio representaría en torno al 15-20% de sus ventas.

También la inversión necesaria para el lanzamiento de un nuevo producto puede ser muy importante.

La mayoría de los operadores presentes en este sector a nivel mundial, en la medida en que pertenecen a grandes conglomerados internacionales, cuenta con importantes recursos financieros para hacer frente a dichas inversiones.

Adicionalmente, hay que señalar las barreras de tipo legal dirigidas a la protección de la salud pública.

A pesar de estas barreras, es indudable que existen importantes operadores en este sector que ya compiten o podrían pasar a hacerlo en los mercados analizados.

VII.5. Conclusiones

Teniendo en cuenta estas consideraciones, no cabe considerar que la operación de referencia pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados analizados.

VIII. PROPUESTA

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

