MINISTERIO
DE ECONOMÍA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03005 TYCO / B. BRAUN DEXON

Con fecha 20 de enero de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de la sociedad española B. BRAUN DEXON por parte de TYCO GROUP S.A.R.L.

Dicha notificación ha sido realizada por TYCO GROUP S.A.R.L. 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 **20 de febrero de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

Se trata de la adquisición del control exclusivo de la sociedad española B. BRAUN DEXON por parte de TYCO GROUP S.A.R.L. Esta adquisición se instrumenta mediante un contrato de fecha 17 de enero de 2003, suscrito entre, B. BRAUN SURGICAL S.A. y TYCO GROUP S.A.R.L.

El contrato tiene por objeto, de un lado, la venta de la participación del 50% del capital de B. BRAUN DEXON que B. BRAUN SURGICAL S.A. posee a favor de TYCO, pasando este último a ostentar el 100% de las acciones de B. BRAUN DEXON. De otro lado, resolver el acuerdo de Empresa Conjunta mediante el cual el Grupo TYCO y el Grupo B. BRAUN distribuían determinados productos sanitarios en España a través de B. BRAUN DEXON.

Los productos sanitarios que distribuía B. BRAUN DEXON eran aportados por cada una de las partes en la Empresa Conjunta y posteriormente etiquetados y distribuidos bajo la

Pº de la Castellana, 162, Planta 22ª
28071 MADRID
TEL.: 91 583 0056
FAX: 91 583 5570

denominación “B. BRAUN”. Tras la rescisión de la empresa conjunta, B. BRAUN DEXON seguirá distribuyendo los productos de TYCO (pero comercializados bajo otra denominación comercial para evitar confusiones en el mercado con los productos distribuidos por B. BRAUN SURGICAL S.A.)[1]. Por su parte, B. BRAUN SURGICAL S.A. distribuirá, a través de su propia fuerza de ventas en el mercado español, su gama de productos sanitarios que entrarán en competencia directa con el Grupo TYCO.

La operación esta sujeta a la correspondiente autorización por parte de las autoridades de la competencia españolas.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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.

Las partes han incluido en el Contrato una serie de acuerdos relacionados con la terminación de la Empresa Conjunta con el objeto de poder establecer un periodo transitorio que permita cumplir con las obligaciones específicas asumidas por B. BRAUN DEXON en relación con los contratos de suministro celebrados tanto con hospitales públicos como privados[2].

II.1. Cláusula de no competencia

El contrato firmado por las partes contempla que tras la autorización de la Operación por parte de las autoridades de competencia las partes se comprometen a cumplir lo siguiente: [...].

Se trata de restricciones de efecto equivalente a pactos de no competencia cuyo contenido y duración no va más allá de lo necesario para un buen término de la operación de concentración y se consideran, por tanto, como parte de ella.

II.2. Acuerdo de Suministro

Inmediatamente después de la Fecha de Transmisión, B. BRAUN SURGICAL S.A. y B. BRAUN DEXON deberán informar conjuntamente a los clientes de B. BRAUN DEXON de la cesión de los pedidos y contratos por parte de B. BRAUN DEXON a B. BRAUN SURGICAL S.A.[3]. En el supuesto de que algún cliente se oponga a la cesión y con el objeto de que B. BRAUN DEXON pueda cumplir con los compromisos procedentes de los contratos de suministro relativos a productos sanitarios aportados por B. BRAUN SURGICAL S.A. cuya cesión a esta última compañía no haya sido autorizada, B. BRAUN SURGICAL S.A. se compromete a suministrar a B. BRAUN DEXON estos productos.

---

[1] Debido a la consolidación y destacada presencia de B. BRAUN DEXON en el mercado español, las partes puedan verse perjudicadas por confusiones que pudieran tener los clientes entre las marcas de los productos que eran aportados por cada uno de ellos y eran distribuidos por B. BRAUN DEXON en el mercado. TYCO se encargará de que B. BRAUN DEXON deje de utilizar y suprimirá la denominación “B. BRAUN” del nombre de la sociedad.

[2] Es habitual que en los contratos de suministro de productos sanitarios celebrados con hospitales, éstos se reserven la potestad de autorizar o no la cesión o trasmisión de estos contratos de suministro a terceros.

[3] La cláusula 12.6 del Acuerdo de Empresa Conjunta establece que el accionista saliente está legitimado a llevarse consigo todos los derechos de comercialización, subasta o contratos de compraventa relacionados con los productos distribuidos por BBD que le pertenezcan o con aquellos que hubiera aportado originariamente a la empresa en común.

En relación con los acuerdos de suministro, la Comisión en la mencionada Comunicación de 4 de julio de 2001 sobre restricciones relacionadas con las operaciones de concentración, ha establecido que, excepto en circunstancias excepcionales, la exclusividad no es necesaria para la realización de la concentración, siendo preciso justificar con especial esmero las obligaciones que beneficien al proveedor de un producto.

Respecto a la duración de estos acuerdos, la misma Comunicación considera que las obligaciones de compra y suministro de productos industriales complejos se justifica, por lo general, durante un período transitorio de tres años.

El notificante indica que los contratos adjudicados a través de procedimientos de licitación pública tienen generalmente una duración de dos o tres años.

Teniendo en cuenta lo anterior, cabe considerar que, en este caso, es necesario mantener durante un período transitorio determinados vínculos comerciales para poder cumplir las obligaciones específicas asumidas por B. BRAUN DEXON en relación con los contratos de suministro celebrados tanto con hospitales públicos como privados.

Por todo ello, dicho acuerdo se considera también parte integrante de la operación de concentración.

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

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 PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: "TYCO GROUP S.A.R.L." (TYCO)

TYCO, con domicilio social en Bermudas, es la matriz de un grupo multinacional industrial y de servicios con actividades diversificadas, con presencia en más de 80 países. TYCO desarrolla sus actividades en torno a cuatro divisiones de negocio:

— la división de productos sanitarios y especiales está activa en el diseño, fabricación y distribución de una amplia gama de productos de embalaje (films de polietileno, productos laminados y revestidos), productos sanitarios desechables y otros productos especializados;

— la división de electrónica y telecomunicaciones se dedica a la fabricación y distribución de una gran variedad de productos, como: cable submarino de fibra óptica para telecomunicaciones, circuitos para telecomunicaciones, aplicaciones militares y de ordenador, conectores electrónicos y de electricidad y conductos eléctricos;

— la división de control de fluidos produce y distribuye productos destinados a mover, controlar y examinar líquidos, gases, pulverizados y otras sustancias. Los productos incluyen, entre otros: válvulas, tuberías, conexiones, ajustes, contadores y colgadores de tuberías; y

— la división de servicios de seguridad y de control de incendios produce, distribuye y presta servicios de protección y detección de incendios y sistemas y productos de seguridad electrónicos.

TYCO cotiza en las Bolsas de Nueva York, Londres y Bermudas. Su principal accionista es el grupo AXA FINANCIAL, con un paquete de acciones representativo del 6,7% de su capital.

En España, TYCO está presente en las cuatro áreas de actividad descritas más arriba, aunque carece de plantas de producción en nuestro país. Las principales filiales del grupo en España son las siguientes:

a) división sanitaria: TYCO HEALTHCARE SPAIN, S.L.

b) división de electrónica y telecomunicaciones: MONDRAGÓN TELECOMMUNICATIONS, S.L. y RAYCHEM, S.A. (electrónica); TYCO NETWORK IBÉRICA, S.L. y TYCOM CONTRACTING IBÉRICA, S.L.(estas últimas dos compañías se dedican al cable para telecomunicaciones)

c) división de control de fluidos: BELGICAST INTERNATIONAL, S.L.

d) división de servicios de seguridad y de control de incendios: ADT ESPAÑA, SERVICIOS DE SEGURIDAD, S.L.

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

Volumen de ventas de TYCO INTERNATIONAL Ltd (Millones euros)			
	1999	**2000**	**2001**
Mundial[4]	22.029,47	30.054,74	35.633,07
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: "B. BRAUN DEXON" (BBD)

Es una empresa en participación al 50% constituida en 1979 tras el acuerdo de joint-venture alcanzado en esta fecha entre CYANAMID IBÉRICA, S.A. (compañía perteneciente al Grupo AMERICAN CYANAMID) y MATERIAL CLÍNICO, S.A. (compañía perteneciente al Grupo B. BRAUN).

Posteriormente, la compañía AMERICAN HOME PRODUCTS adquirió el Grupo AMERICAN CYANAMID pasando a ser el titular del 50% de las acciones de BBD. Finalmente, en 1998 TYCO adquirió la división de AMERICAN HOME PRODUCTS de la que dependía la compañía que ostentaba la participación en BBD. En la actualidad, los accionistas de BBD son,

[4] De acuerdo con el tipo de cambio dóla/euro fijado por el Banco de España de 16 de diciembre de 2002.

por un lado, TYCO GROUP S.A.R.L. con una participación del 50%, y por otro, B. BRAUN SURGICAL S.A. con el 50% restante.

BBD se dedica al suministro para hospitales de productos sanitarios que aportan cada uno de sus accionistas y que están destinados al tratamiento y cierre de heridas, prótesis vasculares, lentes intraoculares, desinfectantes, así como productos empleados en determinadas especialidades quirúrgicas y oftalmológicas.

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

Volumen de ventas de B. BRAUN DEXON (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

En atención a la actividad de las partes en la presente operación, el sector económico potencialmente afectado por la misma es el de la fabricación y distribución de productos sanitarios.

El sector de la fabricación y distribución de productos sanitarios integra una amplia categoría de productos. La empresa adquirente comercializa a través de su división sanitaria una extensa cartera de productos muy superior a la que comercializa la empresa conjunta BBD, solapándose sus actividades en la fabricación y venta de productos sanitarios para el tratamiento y cierre de heridas, considerado mercado de producto relevante para esta operación.

Los productos sanitarios para el tratamiento y el cierre de heridas comprenden: las suturas manuales (aguja e hilo), las suturas mecánicas (grapas) y los clips.

a) Suturas manuales (agujas e hilo):

Constituyen el método tradicional para el cierre de heridas (conocidos como “puntos”), sean estas internas o superficiales. Las agujas son de acero inoxidable, existiendo varias formas y tamaños. Suelen ser más baratas que el resto de las alternativas más modernas existentes en el mercado. En determinadas ocasiones son el método preferente para cerrar las heridas.

b) Suturas mecánicas (grapas):

Constituyen otro método para el cierre de heridas internas o superficiales. Las ventajas de las grapas frente a los puntos son la rapidez y simplicidad así como los mejores resultados estéticos que se obtienen.

Los concursos para suministrar suturas mecánicas se convocan de forma independiente a los de las suturas manuales, lo que apoya la existencia de mercados de producto diferentes desde el punto de vista de la demanda.

c) Clips

Se utilizan fundamentalmente para ligar venas y arterias en el interior del organismo, constituyendo una forma más rápida y efectiva que los puntos de sutura. Pueden ser de dos tipos: (i) para operaciones de cirugía abierta; y (ii) para cirugía laparoscópica.

A pesar de que los diferentes productos sanitarios para el tratamiento y cierre de heridas tienen la misma finalidad, tomando en cuenta la Decisión adoptada por la Comisión Europea en el caso TYCO INTERNATIONAL/US SURGICAL CORPORATION, referente al mercado señalado, cabría establecer una definición más estrecha del mismo, considerando la escasa sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda para cada uno de estos productos.

Atendiendo a la definición del mercado de producto más estrecha, TYCO, tras la realización de la Operación, ostentaría una cuota de mercado que excede del umbral previsto en el artículo 14.1 a) de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia en lo que respecta a la fabricación y venta de suturas manuales y de suturas mecánicas. BBD no realiza ventas de clips.

V. 2. Mercado geográfico

El notificante considera que la dimensión geográfica del mercado señalado es el Espacio Económico Europeo (EEE) por los siguientes motivos: Los productos que conforman el mercado de producto afectado por la Operación, se comercializan empleando la misma marca y con el empaquetado plurilingüístico a lo largo del territorio del EEE; los costes de transportes son relativamente bajos en relación al precio total; las compras realizadas por los hospitales se suelen llevar a cabo a través de licitaciones públicas a escala pan-europea a efectos de adjudicar los correspondientes contratos de suministro de productos sanitarios, que son objeto de publicación en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas a disposición de cualquier competidor en el marco del EEE; la ausencia de barreras regulatorias a escala nacional como consecuencia de la entrada en vigor de la Directiva comunitaria relativa a productos sanitarios[5]; y la ausencia de grandes inversiones por parte de los suministradores para mantener redes de distribución y servicio post-venta.

No obstante, la Comisión Europea, en el precedente anteriormente citado apuntó que podrían existir diversas razones que limitaran el mercado a escala nacional.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, se analizarán los efectos de esta operación en el territorio nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

Los mercados considerados presentan en España un tamaño reducido. Para el año 2002 se estima en 53 millones de Euros el mercado de suturas manuales y en 45 millones de Euros el mercado de las suturas mecánicas.

Las ventas se canalizan a través de procedimientos de licitación o concurso que persiguen el suministro centralizado de productos sanitarios al precio más bajo posible. La adjudicación de

[5] Directiva 93/42 del Consejo, de 14 de junio de 1993.

los contratos en función del precio obedece a diversas causas tales como concentración de la demanda, políticas de contención del gasto sanitario público y la uniformidad y estandarización que se deriva de la Directiva comunitaria de 1993. Esto implica que el precio sea el principal factor de competencia de dichos mercados.

VI.2. Estructura de la oferta

El mercado de productos sanitarios se caracteriza por la presencia de un número reducido de competidores, algunos de los cuales son grandes compañías internacionales, como TYCO o ETHICON (JOHNSON & JOHNSON).

Las cuotas de mercado de BBD en España de suturas manuales, sin distinguir las aportadas por TYCO de las aportadas a la empresa conjunta por el Grupo B. BRAUN quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación:

MERCADO DE SUTURAS MANUALES EN ESPAÑA			
EMPRESA	CUOTAS DE MERCADO		
	2000	2001	2002
BBD	[35-40]%	[35-40]%	[35-40]%
ETHICON	[40-45]%	[40-45]%	[40-45]%
LORCA MARTÍN	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
ARAGÓ	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%
OTROS	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%

Fuente: Notificación

Las cuotas de mercado de BBD tras la operación, es decir distinguiendo las suturas manuales aportadas por el Grupo TYCO de las aportadas a la Empresa Conjunta por el Grupo B. BRAUN, se muestran en el siguiente cuadro:

MERCADO DE SUTURAS MANUALES EN ESPAÑA			
EMPRESA	CUOTAS DE MERCADO		
	2000	2001	2002
BBD (Grupo TYCO)[6]	[25-30]%	[30-35]%	[30-35]%
BBD (Grupo B.BRAUN)	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
ETHICON	[40-45]%	[40-45]%	[40-45]%
LORCA MARTÍN	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
ARAGÓ	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%
OTROS	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%

Fuente: Notificación

[6] BBD se encarga de la distribución de los productos de suturas manuales del Grupo TYCO en España, como las suturas DERMALON, DACRON o FLEXON entre otras, hasta la ejecución de la operación.

Las cuotas de mercado de suturas mecánicas (grapadoras de piel) en España se presentan en el siguiente cuadro:

MERCADO DE SUTURAS MECÁNICAS EN ESPAÑA			
EMPRESA	CUOTAS DE MERCADO		
	2000	2001	2002
TYCO[7]	[40-45]%	[40-45]%	[40-45]%
BBD	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
ETHICON	[45-50]%	[45-50]%	[40-45]%
OTROS	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%

Fuente: Notificación

Tras la realización de la operación, el notificante señala que se espera que el Grupo B. BRAUN comience a distribuir una línea de suturas mecánicas en el mercado.[8]

Las distintas posiciones competitivas de los oferentes se caracterizan por su volatilidad. La cuota de mercado que ostenta un proveedor en un determinado año es reflejo directo de los concursos ganados así que puede cambiar sustancialmente de un año a otro, dada la escasa duración[9] temporal de los contratos adjudicados. La adjudicación o pérdida de una licitación importante supone un incremento o disminución significativa de las cuotas de mercado de las empresas.

VI.3. Estructura de la demanda

Los principales adquirentes de este tipo de productos son los centros hospitalarios tanto públicos como privados, lo que determina una demanda altamente concentrada.

Los hospitales públicos, que son los preponderantes en términos de pacientes atendidos y de volumen de consumo de suministros, se encuentran, en la Unión Europea, integrados en los correspondientes sistemas nacionales de salud, que gestiona dichos centros de forma más o menos centralizada. En todo el EEE las autoridades sanitarias y los hospitales están bajo una continua presión de reducir sus costes, lo que se traduce en un sustancial poder de negociación de la demanda.

En lo que respecta a los hospitales privados, a pesar de no estar obligados legalmente a usar procedimientos de licitación pública, hay una tendencia creciente a emplearlos para la adjudicación de contratos a los suministradores que ofrezcan el precio más bajo. Por otro lado, en los hospitales privados han surgido lo que se denomina en el sector “Centrales Sanitarias de Compras” (CSC).

La fuerza negociadora y el poder de compra de los hospitales ha sido reconocida tanto por el Servicio como por la Comisión en asuntos anteriores.[10]

[7] El Grupo TYCO realiza ventas de suturas mecánicas además de aquellas que distribuye a través de BBD.

[8] Tal información no ha sido confirmada por el Grupo B.BRAUN.

[9] Suelen tener una duración de dos a tres años.

[10] Asunto M.1075 NORDIC CAPITAL/MÓLNLYCKE CLINIXAL/KOLM, N-307 CIDRON/MAERSK MEDICAL, N-308 SNIA-CENTERPULSE..

VI.4. Fijación de precios

Los productos sanitarios se venden mayoritariamente a través de licitación pública, donde se indica un precio límite desglosado por unidad de producto. La trasparencia de precios en el marco de las licitaciones públicas es absoluta debido a que en el momento de la apertura de plicas, todos los licitadores conocen el precio tanto del adjudicatario como del resto de los participantes en el concurso, no cabe hablar de políticas predefinidas de precios sino que éstos varían de cliente a cliente.

En general, los precios están sujetos a los límites derivados del elevado poder de compra de los hospitales, en especial los públicos; de la utilización por parte de los hospitales de licitaciones y concursos; de la adopción de políticas de contención del gasto por parte de los Gobiernos europeos, que inciden en la elección de los proveedores; y de la duración limitada de los contratos de suministro.

VI.5. Estructura de la distribución

La mayor parte de los productos sanitarios son suministrados a los hospitales bien directamente, bien a través de distribuidores y almacenistas. En el EEE la mayor parte de las ventas se realizan directamente, siendo ésta la tendencia del mercado.

TYCO entrega a sus clientes la totalidad de los productos sanitarios por sus propios medios de distribución a excepción de las suturas manuales, que son suministradas exclusivamente por BBD.

VI.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La principal barrera se deriva de la compleja y exhaustiva regulación a que están sometidos dichos productos, ya que tanto su fabricación como comercialización y utilización está sometida a un cúmulo de procedimientos administrativos de control y vigilancia tendentes a garantizar que su uso no comprometa la salud ni la seguridad de los pacientes ni de las personas que los utilicen. Dicha regulación dimana de la Directiva del Consejo 93/42/CEE, de 14 de junio, sobre productos sanitarios, transpuesta en Derecho español mediante el Real Decreto 414/1996, de 1 de marzo.

Al margen de las regulatorias, no existen barreras de entrada sustanciales en los mercados considerados. No existen límites para acceder a la distribución de los productos que vende BBD, tal y como lo demuestran sus ventas y las de sus principales competidores.

No existen límites sobre los factores de producción como pueden ser las materias primas (que son bastante estándares en el mercado de los productos sanitarios y son fácilmente adquiribles a bajo precio de cierto número de proveedores debido a su carácter homogéneo). La tecnología y el personal cualificado no difieren de la fabricación de otros productos sanitarios.

En cuanto al *Know-how* su inversión no supone una cifra muy elevada en términos absolutos. La inversión anual en I+D por parte de TYCO asciende aproximadamente al [...] de sus ventas globales netas. No existen tampoco costes asociados a la publicidad de dichos productos ya que los clientes son compradores especializados y profesionales.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en esencia en el paso de control conjunto de BBD por parte de TYCO y BBSE, a control exclusivo por parte de TYCO. La empresa adquirida es distribuidora de productos fabricados tanto por BBSE como por TYCO y, una vez realizada la operación, BBSE distribuirá en España aquellos productos de su gama que venían siendo distribuidos en nuestro territorio por BBD y ésta continuará distribuyendo los productos del Grupo TYCO, como filial del grupo integrada dentro de la división de HEALTHCARE.

El principal efecto de la operación es el refuerzo vertical del Grupo TYCO en el ámbito de los productos sanitarios y, en concreto, en los mercados de suturas manuales y mecánicas, puesto que TYCO no incrementará su presencia en dichos mercados en España.

De hecho, cabría considerar que tras la operación se introducirá un nuevo competidor en el mercado, al pasar BBSE a distribuir independientemente en España, en competencia con el Grupo TYCO, los productos que antes venían siendo distribuidos conjuntamente por BBD.

La oferta se encuentra moderadamente concentrada y compite sobre todo en precios. La única barrera de entrada existente es de índole regulatoria y se deriva del cumplimiento de los estándares de seguridad establecidos en la Directiva 93/42/CEE.

Los mercados analizados se caracterizan por su reducido tamaño y por una demanda altamente concentrada de un considerable poder de negociación y compra que acude al procedimiento de licitación para adjudicar el suministro centralizado de los productos sanitarios al precio más bajo posible.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VIII. PROPUESTA

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