



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-03058**                      **DRÄGER MEDICAL / HILLENBRAND**

Con fecha 22 de octubre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por DRÄGER MEDICAL AG & Co. KGaA del negocio de terapia de calor neonatal propiedad de HILLENBRAND INDUSTRIES INC.

Dicha notificación ha sido realizada por DRÄGER MEDICAL AG & CO. KGaA (en adelante DRÄGER MEDICAL), 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 (TDC) es el **22 de noviembre de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

## II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por DRÄGER MEDICAL de los activos de HILLENBRAND INDUSTRIES INC. (en adelante HILLENBRAND), que integran su negocio mundial de terapia de calor neonatal.

Dichos activos incluyen, además del fondo de comercio y propiedad intelectual, la planta y equipos de producción localizados en Pensilvania (EE.UU.) y demás activos tangibles e intangibles vinculados con el desarrollo del Negocio.



El Negocio transferido está integrado en la estructura empresarial del grupo de empresas Hill-Rom, bajo control de HILLENBRAND, cuya propiedad seguirá en manos de ésta con posterioridad a la operación.

La transferencia de la propiedad se llevará a cabo en aplicación de un contrato marco celebrado con fecha 15 de septiembre de 2003 entre Draeger Medical Infant Care, filial de la Adquirente, y el Grupo Hill-Rom.

La validez del Acuerdo de compraventa suscrito por las Partes ha quedado condicionada a la aprobación por las Autoridades de Defensa de la Competencia. Además de España, la operación ha sido notificada en Brasil y, según la Adquirente, está prevista su notificación en Austria, Portugal y Reino Unido.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

El contrato suscrito por Las Partes incluye una cláusula por la que el vendedor se compromete a no competir con el Negocio transferido durante un período de tres años.

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.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido del pacto de inhibición de competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

## **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:

**DRÄGER MEDICAL AG & Co. KGaA (DRÄGER MEDICAL).** Es una empresa alemana que hasta finales de 2002 era filial al 100% del grupo DRÄGERWERK AG, dedicada a una gran variedad de negocios en el sector médico y hospitalario y otros equipamientos especializados, incluyendo los de cuidados neonatales.

Con motivo de la operación notificada a la Comisión el 6 de diciembre de 2002,<sup>1</sup> DRÄGER MEDICAL se constituyó como empresa conjunta entre SIEMENS AG y DRÄGEWERK AG, mediante la transmisión por parte de Siemens de su negocio médico “Electromedical Systems”, recibiendo a cambio un 35% del capital de la empresa y unos determinados derechos de veto que significan el control conjunto, quedando el 65% restante de su accionariado en propiedad de DRÄGERWERK.

DRÄGERWERK AG es una sociedad controlada por una persona física, holding del grupo DRÄGER, que se encuentra presente en los sectores de medicina técnica, seguridad técnica y de suministro a la industria aeronáutica.

SIEMENS es una empresa alemana no controlada por ninguna persona física o jurídica, que desarrolla actividades globales en ámbitos relacionados con electrónica y electrotécnica: información y comunicaciones, automatización, suministro de energía, transporte, iluminación, servicios financieros e inmobiliarios. A través de su División de Soluciones Médicas, SIEMENS produce y comercializa una amplia gama de productos, soluciones y servicios diversos para médicos y hospitales, de los que es uno de los principales proveedores en los mercados español y europeo, no incluyéndose entre estos productos los aparatos de terapia de calor neonatal.

DRÄGER MEDICAL posee diversas filiales en todo el mundo, con las que lleva a cabo sus actividades en el sector médico-hospitalario, que incluyen el desarrollo, producción y comercialización de equipos técnicos para anestesia, monitorización, sistemas de información clínica, cuidados intensivos, medicina de urgencia, respiradores artificiales y prestación de servicios relacionados con estos aparatos.

En el área de cuidados perinatales opera a través de su filial *Dräger Medical Infant Care* con las siguientes divisiones de negocio:

- Terapia de Calor Neonatal. Que incluye incubadoras estáticas y de transporte, cunas térmicas, máquinas de fototerapia y accesorios.
- Ventilación. Relacionada con los equipos y servicios de respiración asistida especialmente diseñados para neonatos.
- Monitorización.
- Tecnologías de información o Servicios de Información Clínica.

<sup>1</sup> Caso COMP/M.2861 – SIEMENS/DRÄGERWERK/JV. Esta operación fue aprobada con condiciones en 30 de abril de 2003.



DRÄGER MEDICAL dispone de una planta de producción en Alemania desde la que suministra los equipos de terapia de calor neonatal al resto de Europa.

En España la Adquirente está presente con la comercialización y venta de sus productos a través de su filial Dräger Medical Hispania, S.A.,.

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

Volumen de ventas de DRÄGER MEDICAL (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	732	805	870
Unión Europea	[>250] <sup>2</sup>	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## IV.2 Negocio Adquirido:

El Negocio objeto de la operación está constituido por los activos de la rama mundial de actividad de HILLENBRAND dedicada a cuidados neonatales.

Dicha rama de actividad está actualmente integrada en la estructura de la sociedad filial de HILLENBRAND, Hill-Rom Services Inc., dedicada al diseño, fabricación y comercialización de productos y servicios para el cuidado de pacientes, camas y mobiliario para uso de hospitales y pacientes y productos para el cuidado infantil.

El Negocio transferido incluye el desarrollo, producción y comercialización de equipos, sistemas y servicios relacionados con la terapia de calor neonatal y, en particular, de incubadoras estáticas y de transporte, cunas térmicas, lámparas de fototerapia y accesorios.

En España, el Negocio objeto de adquisición está presente a través de las ventas de la filial española de Hill-Rom Services, Hill-Rom iberia, S.L., representando alrededor del [...] % de sus ingresos.

<sup>2</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



La facturación del Negocio Adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas del Negocio Adquirido (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	[...]	[...]	[...]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El sector de actividad afectado por la operación notificada es la fabricación y comercialización de productos y equipos sanitarios y, en particular, de aparatos de terapia de calor neonatal.

Los productos de terapia de calor neonatal se emplean en los hospitales para el cuidado de neonatos prematuros o de muy bajo peso, que precisan mantener sus funciones vitales en un ambiente controlado térmicamente. Los productos utilizados se dividen en cinco tipos principales:

- 1.- Incubadoras. Son sistemas cerrados que aíslan al recién nacido a través de una carcasa transparente que protege de la pérdida de calor. Además, permiten controlar el grado de humedad, aumentar los niveles de oxígeno para ayudar al bebé a superar dificultades respiratorias y minimizar el ruido ambiente. Tanto DRÄGER MEDICAL como el Negocio Adquirido comercializan incubadoras bajo las marcas “Caleo” e “Isolette Incubator”, respectivamente.
- 2.- Cunas Térmicas. Se denomina así a los sistemas abiertos al ambiente exterior que utilizan diversos procedimientos para mantener al bebé bajo condiciones térmicas adecuadas, principalmente lámparas de calor y colchones térmicos. En comparación con las incubadoras, permiten un mejor acceso al paciente y tienen más movilidad, si bien existe mayor riesgo de hipertermia local y deshidratación. Las dos empresas partícipes producen estos aparatos, DRÄGER con sus tres modelos “Babytherm” y el Negocio Adquirido bajo las marcas “Infant Warmer IIC S90” y “Resuscitaire”.
- 3.- Incubadoras de Transporte. Son sistemas cerrados que se utilizan para el transporte de los bebés, existiendo diversos modelos más o menos sofisticados, según las exigencias de transporte dentro o fuera de los hospitales. Están diseñados sobre una camilla que puede transportarse en ambulancia y helicóptero y pueden equiparse con unidades de oxígeno y alimentación eléctrica móviles.

DRÄGER MEDICAL comercializa este tipo de incubadoras bajo la marca “Transport 5400” y el Negocio Adquirido bajo las marcas “Globetrotter Transport” y “Isolette Transport”.

- 4.- Aparatos de Fototerapia. La fototerapia se utiliza en los neonatos para tratar la ictericia, enfermedad causada por un alto nivel de bilirrubina en el suero sanguíneo, que sufren el 80% de los bebés prematuros. La ictericia puede combatirse de distintas formas, utilizándose en torno al 10% de los casos la fototerapia. La longitud de onda de la luz emitida descompone las moléculas de bilirrubina en fragmentos solubles, reduciendo su nivel en sangre.

La fototerapia se aplica mediante la exposición de una luz con determinado espectro, normalmente con una lámpara especial colocada sobre o alrededor del paciente o, en productos más avanzados, mediante el uso de almohadillas ópticas. Existen diferentes tipos de lámparas de fototerapia para acoplar tanto a las incubadoras cerradas como a las cunas térmicas, de forma que un mismo aparato puede utilizarse en sistemas abiertos o cerrados.

DRÄGER vende sus productos de fototerapia bajo la marca “Photo Therapy 4000”. El Negocio Adquirido comercializa dos tipos de sistemas de fototerapia: Fluoro-lite y Micro-lite.

- 5.- Accesorios. Tanto la Adquirente como el Negocio Adquirido comercializan una gama de accesorios para sus productos de terapia de calor neonatal, que incluyen sistemas de medidores de peso para incubadoras, cajones, módulos de exígeno, módulos de humedad, soportes para depósitos de gas y tubos de ventilación, estanterías de monitorización y organización, motajes telecónicos, unidades de succión, medidores de ictericia y calefactores.

Los Notificantes proponen una definición del mercado afectado como un mercado único en que se incluirían todos los tipos de productos de terapia de calor neonatal que se han detallado. Los motivos alegados son la sustituibilidad de los distintos tipos de incubadoras y cunas térmicas, basándose en sus funciones similares y complementarias, el requerimiento de tecnologías parecidas para su fabricación y las escasas diferencias de precios entre los distintos grupos de productos.

Respecto a los precios, las horquillas en euros de los que se aplican por las Partes en cada uno de los tipos de producto son las siguiente:

	<u>Dräger Medical</u>	<u>Negocio a adquirir</u>
Incubadoras	[...]	[...]
Cunas térmicas	[...]	[...]
Transportables	[...]	[...]³

<sup>3</sup> El Negocio objeto de adquisición comercializa dos tipos de productos transportables, el T1 500, un producto básico, y el “Globetrotter”, un aparato mucho más avanzado, con un precio medio en España de unos [...] Euros. Sin



En cuanto a las lámparas de fototerapia, las Partes consideran que estos aparatos se venden en muchos casos como productos integrados dentro de las incubadoras y en la práctica pueden considerarse asimilados a otros accesorios que se adaptan a aquéllas.

En relación con este asunto, hay que valorar otros aspectos que apuntan a la consideración de mercados distintos para los productos de que se trata, ya que si bien es cierto que en algunos casos podría haber cierta sustituibilidad entre los modelos básicos de los distintos tipos de incubadoras, debido a sus funciones generales complementarias y a las pequeñas diferencias de precio, existen importantes distinciones en sus especificaciones técnicas y usos especializados que aconsejan su valoración como productos separados.

Por lo que respecta a las lámparas de fototerapia, aunque puedan suministrarse como productos integrados o acoplables a las incubadoras, su uso específico para el tratamiento de la ictericia no parece que pueda ser considerado como sustituible o accesorio.

Atendiendo a lo expuesto, parecería pertinente efectuar en el mercado general de aparatos de terapia de calor neonatal una diferenciación de los distintos tipos de productos descritos. No obstante, en el contexto de la operación actual, no es necesario realizar una definición excluyente o única de estos mercados, ya que el impacto competitivo de la misma no varía sustancialmente, cualquiera que sea la definición considerada.

En consecuencia, en el caso presente se examinará como mercado relevante de producto el mercado de los equipos de terapia de calor neonatal, valorándose además la incidencia de la concentración analizada en los segmentos de incubadoras estáticas, incubadoras de transporte, cunas térmicas, lámparas de fototerapia y accesorios.

## **V.2. Mercado geográfico**

Las Partes consideran que los mercados afectados por la operación tienen una dimensión mundial, debido al elevado nivel de importaciones intercontinentales, la inexistencia de barreras de entrada especiales, y a que los costes de transporte son pequeños en estos productos de alto valor añadido.

No obstante la Comisión ha establecido en diversos casos que afectaban a los mercados de aparatos y equipos de cuidados clínicos y hospitalarios<sup>4</sup> que cabe considerar una definición nacional de los mercados, debido a la necesidad de una red de distribución a nivel nacional que preste un servicio cualificado de asesoramiento y post-venta y a las diferencias en los distintos países en cuanto a precios, cuotas de los operadores y preferencias de los médicos por los equipos ya utilizados y conocidos.

Por las razones expuestas, parece procedente considerar como mercado geográfico relevante el nacional, analizándose en todo caso los efectos de la presente operación en el

---

embargo, dado que no se ha vendido en España ningún producto "Globetrotter" en el último año, no se ha incluido el precio de este producto.

<sup>4</sup> Los más recientes, COMP/M.3083 GE/INSTRUMENTARIUM y el ya citado COMP/M.2861 SIEMENS/DRÄGERWERK/JV.

mercado español, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1. Características y Estructura de la oferta

El mercado de productos de terapia de calor neonatal es un mercado maduro a nivel mundial, con un tamaño total en 2002 de unos [200-300] millones de euros. Geográficamente, el mayor consumo se produce en EE.UU., con un [25-40]% de las ventas, seguido de Japón, frente al [10-20]% facturado en Europa. España, con un [0-5]% de las ventas mundiales, es un mercado muy pequeño, que en términos absolutos significó en 2002 una facturación de tan sólo [...] millones de euros<sup>5</sup>.

En los cuadros siguientes se detallan las cuotas de las empresas participantes y sus principales competidores en el mercado español de aparatos de terapia de calor neonatal durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO ESPAÑOL DE APARATOS DE TERAPIA DE CALOR NEONATAL						
(Cuotas en % - AÑO 2002)						
Empresa	Incubadoras	Cunas térmicas	Incubadoras Transporte	Lámparas Fototerapia	Accesorios	Total terapia calor neonatal
DRÄGER MEDICAL	[50-60]	[60-70]	[60-70]	[50-60]	[40-50]	[60-70]
NEGOCIO ADQUIRIDO	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[20-30]	[30-40]	[10-20]
<b>CUOTA CONJUNTA</b>	[60-70]	[70-80]	[70-80]	[70-80]	[70-80]	[70-80]
GE/OHMEDA	[20-30]	[0-10]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[20-30]	--	[10-20]	[10-20]	[0-10]

Fuente: Notificación

MERCADO ESPAÑOL DE APARATOS DE TERAPIA DE CALOR NEONATAL						
(Cuotas en % - AÑO 2001)						
Empresa	Incubadoras	Cunas térmicas	Incubadoras Transporte	Lámparas Fototerapia	Accesorios	Total terapia calor neonatal
DRÄGER MEDICAL	[70-80]	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[30-40]	[60-70]
NEGOCIO ADQUIRIDO	[0-10]	[20-30]	[10-20]	[30-40]	[40-50]	[10-20]
GE/OHMEDA	[10-20]	[0-10]	[20-30]	[0-10]	[10-20]	[10-20]
OTROS	[0-10]	[10-20]	--	[10-20]	[10-20]	[0-10]

Fuente: Notificación

<sup>5</sup> Estimaciones internas de los notificantes, realizadas a los efectos de la presente operación.



MERCADO ESPAÑOL DE APARATOS DE TERAPIA DE CALOR NEONATAL						
(Cuotas en % - AÑO 2000)						
Empresa	Incubadoras	Cunas térmicas	Incubadoras Transporte	Lámparas Fototerapia	Accesorios	Total terapia calor neonatal
DRÄGER MEDICAL	[50-60]	[40-50]	[20-30]	[40-50]	[0-10]	[40-50]
NEGOCIO ADQUIRIDO	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[30-40]	[]	[..]
GE/OHMEDA	[10-20]	[0-10]	[50-60]	[10-20]	[0-10]	[10-20]
OTROS	[0-10]	[30-40]	--	[10-20]	[10-20]	[10-20]

Fuente: Notificación

Para el mercado europeo, se detallan en el cuadro siguiente los mismos parámetros en relación con el último ejercicio.

MERCADO EUROPEO DE APARATOS DE TERAPIA DE CALOR NEONATAL						
(Cuotas en % - AÑO 2002)						
Empresa	Incubadoras	Cunas térmicas	Incubadoras Transporte	Lámparas Fototerapia	Accesorios	Total terapia calor neonatal
DRÄGER MEDICAL	[30-40]	[30-40]	[50-60]	[30-40]	[30-40]	[30-40]
NEGOCIO ADQUIRIDO	[20-30]	[20-30]	[10-20]	[20-30]	[30-40]	[20-30]
<b>CUOTA CONJUNTA</b>	[50-60]	[50-60]	[70-80]	[50-60]	[60-70]	[60-70]
GE/OHMEDA	[20-30]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[10-20]
ATOM	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[20-30]	[10-20]	[20-30]	[20-30]	[10-20]

Fuente: Notificación

Las Partes manifiestan que debido a la gran variedad de productos y modelos existentes y a la falta de información sobre terceros, sólo han podido realizar estimaciones en unidades. Por este motivo, hay que señalar la volatilidad de las cuotas que se reflejan debido al pequeño tamaño de estos mercados y al elevado precio comparativo de los productos.

Los competidores principales de las Partes en el mercado de terapia de calor neonatal son los siguientes:

General Electric (GE)/OHMEDA. Es uno de los mayores proveedores mundiales de productos de terapia de calor neonatal. Es el segundo operador en España, líder en los mercados escandinavos y tercer proveedor europeo, que comercializa varios modelos en todos los sistemas de incubadoras, fototerapia y accesorios.

La evolución de OHMEDA en mercado español y europeo de aparatos de terapia de calor neonatal ha sido creciente en los últimos cuatro años. Esta tendencia expansiva aumentará previsiblemente con la reciente adquisición por GE de INSTRUMENTARIUM y su división médica OHMEDA, debido a la gran importancia que GE tiene tradicionalmente en el sector de aparatos,



sistemas y servicios de cuidados críticos y equipos médico-hospitalarios en general, que suministra a la práctica totalidad de los hospitales en España y Europa.

ATOM. Es un fabricante japonés de equipamientos ginecológicos, de obstetricia y neonatales. También suministra equipamientos de enfermería y productos sanitarios desechables. Dispone de una gama completa y amplia de productos de prestigio reconocido de terapia de calor neonatal, de cuyas ventas es uno de los líderes mundiales. Su penetración en el mercado europeo, con una evolución de ventas en crecimiento sostenido durante los últimos cuatro años, le ha convertido en el cuarto operador, distribuyendo a través de terceros en seis países de Europa.

OTROS. Existen otros productores de aparatos de calor neonatal, activos a nivel mundial, con un volumen de negocio menor que cubren en torno al [0-10]% del mercado español, entre los que concurren algunas empresas españolas, como GUIDO RAYOS, HERO y NESTORET, y otras empresas establecidas en Francia, como son MEDIPREMA y BIO MMS, cuya actividad en un mercado tan pequeño como el afectado no deja de ser significativa.

## **VI.2.- Estructura de la demanda.**

La demanda de estos mercados se caracteriza por su concentración, y está formada principalmente por hospitales públicos que recurren a procedimientos de licitación o concursos.

Estos concursos están en muchos casos centralizados por los organismos sanitarios de las Comunidades Autónomas, adjudicándose el suministro de equipos a varios hospitales, lo que se traduce en un sustancial poder de negociación de los clientes.

## **VI.3.- Distribución, Precios y otras condiciones comerciales.**

Debido a la necesidad de mantener un contacto estrecho con el cliente para la prestación de servicios post-venta de asistencia y mantenimiento, es importante la utilización de redes de distribución cualificadas.

Tradicionalmente, las ventas de los equipos hospitalarios en España se han venido realizando a través de distribuidores independientes, que generalmente se abastecen de varios proveedores y no están sometidos a compromisos de exclusividad.

La evolución del mercado indica que los grandes operadores tienden a independizarse progresivamente de sus distribuidores y establecer su propio canal de ventas directas al cliente final. Es el caso de ambas partícipes, que disponen de sus propios canales de ventas a los hospitales a través de sus filiales españolas. No obstante, existen operadores importantes como ATOM que operan a nivel mundial y europeo a través de redes de distribución y servicios de asistencia contratados a distribuidores independientes.

Además, existe la práctica en algunos casos de comercializar los productos contratando las redes de distribución de empresas activas en otros mercados asociados de equipamiento hospitalario.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> [...]



En cuanto a los precios de venta de los productos, están influidos por el sistema de licitaciones y concursos organizados por los centros hospitalarios y servicios sanitarios de las Administraciones Públicas, cuyos contratos de suministro, de duración limitada, se rigen por el principio de adjudicación al precio más bajo, en el marco de las prescripciones técnicas que garantizan la calidad de los productos.

#### **VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada.**

Las barreras de carácter regulatorio no son significativas. La fabricación y comercialización de estos productos está sometida a una serie de procedimientos comunes a otras industrias del sector sanitario, tendentes a controlar la fiabilidad de los equipos y a garantizar que no comprometan la salud 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.

Los costes de transporte son bajos en relación con el precio final de los productos, por lo que no significan una limitación para el acceso al mercado. Así lo muestra el hecho de que la práctica totalidad de los aparatos de terapia de calor neonatal que se comercializan en España son importados desde otros países.

Tampoco existen limitaciones de acceso a las materias primas ni barreras especiales de orden arancelario o tecnológico.

La principal barrera existente en el sector es la importancia del prestigio del fabricante y la fuerte preferencia de los clientes por productos ya aprobados.

En cuanto a la competencia potencial, si bien no es probable que se produzca la entrada de nuevas empresas ajenas al sector, existen diversos operadores que operan en España en mercados asociados de equipos hospitalarios, con capacidad para diversificar su producción y acceder al mercado afectado. Tal es el caso de TYCO, primer proveedor de aparatos de ventilación asistida para neonatos y de PHILIPS, que suministra más de la mitad de los monitores de obstetricia que se venden en España.

De igual modo, es previsible la entrada en el mercado español de aparatos de terapia de calor neonatal de otros operadores en expansión a nivel europeo, como la multinacional japonesa ATOM, presente en seis países europeos, cuya cuota de mercado en Europa ha pasado del [0-5]% al [5-10]% en los últimos cuatro años.

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

La operación notificada se encuadra en el marco de la adquisición a nivel europeo y mundial por DRÄGER MEDICAL del negocio de terapia de calor neonatal propiedad de HILLENBRAND.

Dicha operación significa la concentración del primer y tercer operador en el mercado español de este tipo de aparatos, con cuotas conjuntas en los distintos segmentos de producto por encima del [60-70]%, a considerable distancia del segundo operador, General Electric (GE).



Además, hay que tener en cuenta el efecto cartera derivado de la importante posición que se obtendrá en todos los mercados de aparatos de terapia de calor. La cuota conjunta de las Partes en España en el total de estos mercados es del [70-80] %. En Europa las dos partícipes ocupan los primeros puestos, cubriendo conjuntamente el [60-70] % del mercado.

No obstante lo anterior, es preciso valorar los siguientes factores:

El tamaño del mercado es muy pequeño tanto en España como en Europa, circunstancia que determina, además, la inestabilidad de las cuotas de mercado.

Se trata de un sector en proceso de concentración en el ámbito mundial, cuyo reflejo más reciente en España y Europa se ha producido con la adquisición por GE de INSTRUMENTARIUM y su división médica OHMEDA.

[...] OHMEDA, cuyo mayor crecimiento en estos mercados es previsible a raíz de su adquisición por GE.

Existen competidores potenciales con una presencia creciente en el mercado europeo de terapia de calor neonatal, además de otros operadores consolidados en sector español de equipos hospitalarios, con capacidad de penetración en los mercados afectados.

La competencia potencial está además favorecida por el elevado poder compensatorio de la demanda y la inexistencia de barreras especiales a la entrada de nuevos operadores.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de 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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.