



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04003 BSN MEDICAL / J&J DePUY

Con fecha 14 de enero de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de BSN MEDICAL GmbH&C. KG (en adelante BSN MEDICAL), a través de [...], de la rama de actividad de productos para inmovilización de JOHNSON&JOHNSON, DePUY CASTING (en adelante J&J DePUY).

Dicha notificación ha sido realizada por BSN 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".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **14 de febrero de 2004**, 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 BSN MEDICAL, a través de [...], de la rama de actividad de productos para inmovilización de JOHNSON&JOHNSON, J&J DePUY, gestionada por la división DePUY CASTING de la filial de JOHNSON&JOHNSON, DePUY ORTHOPAEDICS, Inc.

La rama de actividad J&J DePUY, objeto de la presente operación, incluye [...].

En España, BSN adquirirá [...].

Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada a las autoridades de competencia de Austria y Alemania.



II. 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.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. Adquirente: “BSN MEDICAL GmbH & Co. KG” (BSN MEDICAL)

BSN MEDICAL es la empresa matriz del grupo, creada en el 2001 como una empresa en participación con plenas funciones y controlada conjuntamente por SMITH & NEPHEW Plc (en adelante S&N) y BEIERSDORF AKTIENGESELLSCHAFT (en adelante BDF)¹.

S&N es una sociedad anónima del Reino Unido que cotiza en la bolsa de Londres, sin socios mayoritarios. A su vez BDF es una corporación alemana que cotiza en las bolsas de Alemania, controlada indirectamente por su principal accionista TCHIBO Holding AG.

S&N suministra en el mercado mundial (i) ortopedias internas, (ii) endoscopias, y (iii) productos avanzados para el cuidado de heridas. En España, comercializa también productos para rehabilitación y productos ortopédicos blandos².

En cuanto a BDF, está activa en el mercado mundial de (i) cosméticos, (ii) productos para el cuidado personal, (iii) productos ortopédicos blandos, y (iv) productos para el cuidado de heridas. En el mercado español comercializa y distribuye productos del grupo (i) y (ii) y cintas adhesivas técnicas para consumidores industriales y finales. Además, BDF produce en España cosméticos y productos para el cuidado de heridas de uso no profesional. No obstante, según el notificante, ni BDF ni su accionista principal TCHIBO comercializan en España productos de inmovilización a través del canal profesional.

El grupo BSN, fabrica y vende productos médicos para profesionales sanitarios en el mercado mundial, principalmente en el EEE, en especial: (i) productos de uso general para el cuidado de heridas, (ii) productos de vendaje, (iii) productos de flebología, y (iv) productos de inmovilización.

¹ Caso COMP/JV.54 Smith & Nephew/Beiersdorf/JV. Para que la operación pudiera ser aprobada, la Comisión instó a las partes a la presentación de compromisos en diversos mercados, entre otros, los siguientes que afectaban al mercado español: vendas de yeso, vendas de fijación y vendajes de soporte (expediente de concentración N-240).

² Son ventas marginales de estos productos procedentes de licitaciones anteriores a la creación de BSN MEDICAL. Según información de las partes abandonará esta actividad a medio plazo.



La actividad desarrollada por BSN MEDICAL en el mercado español es únicamente la comercialización de determinados productos de inmovilización a través del canal de distribución profesional, concretamente entablillados, vendas sintéticas de inmovilización rígida, vendas de yeso, zapatos para yeso, vendas de almohadillado y productos ortopédicos blandos. Para la venta de estos productos BSN MEDICAL utiliza en España los servicios profesionales de S&N que actúa como su agente comercial.

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

Volumen de ventas de BSN MEDICAL, S&N y BDF en el año 2002 (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	-	>250	>250
Unión Europea	-	>250	>250
España	-	>60	>60

Fuente: Notificación

III.2 Adquirida: “JOHNSON&JOHNSON DePUY CASTING” (J&J DePUY)

Los activos de productos de inmovilización de JOHNSON&JOHNSON pertenecen a varias empresas del grupo y están gestionados por DePUY CASTING, que es una división de DePUY ORTHOPAEDICS, Inc., indirectamente participada al 100% por JOHNSON&JOHNSON.

Concretamente la rama de actividad J&J DePUY incluye los siguientes productos de inmovilización: vendas sintéticas de inmovilización rígida, vendas de yeso y vendas de almohadillado, con fábricas de producción en Puerto Rico, New Jersey y Reino Unido respectivamente. Igualmente, comercializa productos de otros fabricantes como entablillados o apoyo para vendas.

En el mercado español está activa la filial JOHNSON&JOHNSON, S.A., que únicamente comercializa vendas sintéticas de inmovilización rígida, zapatos para yesos y vendas de almohadillado a profesionales sanitarios.

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

Volumen de ventas de J&J DePUY (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	<250	<250	<250
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación



IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1 Mercado de producto

Las empresas partícipes en la operación analizada desarrollan sus actividades en el mercado de la fabricación y distribución de productos sanitarios. En concreto, la rama de actividad adquirida, J&J DePUY, productos de inmovilización para profesionales sanitarios, constituye el mercado potencialmente afectado por la presente operación, actividad en la que también opera la adquirente BSN MEDICAL.

La Comisión Europea en el caso JV.54, anteriormente citado, por el que se crea BSN MEDICAL, identificó dentro de la categoría de productos de inmovilización los siguientes mercados de producto: vendas para yeso, vendas sintéticas de inmovilización rígida, entablillados, vendas de almohadillado y accesorios para la inmovilización (entre otros, zapatos para yeso). Aún cuando todos estos productos tienen una función común –contribuir a inmovilizar y proporcionar soporte a huesos y músculos dañados–, se fabrican con materiales diferentes y tienen características, precios y usos diferenciados.

Igualmente, la Comisión estableció una clara distinción entre los canales de distribución de estos productos a profesionales sanitarios y a consumidores finales.

En España J&J DePUY comercializa vendas sintéticas de inmovilización rígida, vendas de almohadillado y zapatos para yeso para uso profesional. Por su parte, BSN MEDICAL vende en el mercado español, además de los tres productos señalados anteriormente que comercializa J&J DePUY, vendas de yeso y entablillados, todos ellos para profesionales sanitarios. Según la información suministrada por BSN MEDICAL, sus matrices (S&N y BDF) no operan en estos mercados.

Las **vendas sintéticas de inmovilización rígida** se utilizan en particular para componer miembros tras una fractura. Se comercializan en rollos de distinto ancho y longitud, a partir de materiales sintéticos (fibra de vidrio y prolipopileno) impregnados con agua que contiene resina adhesiva, no aplicándose directamente al miembro fracturado, que siempre debe envolverse previamente con vendas de almohadillado. Estas vendas se utilizan generalmente para la fase de inmovilización inicial de nuevas fracturas, son bastante más ligeras que las vendas de yeso aunque considerablemente más caras.

BSN MEDICAL y J&J DePUY comercializan vendas sintéticas de inmovilización rígida, aunque según el notificante no son totalmente intercambiables debido a que ambos productos utilizan resinas con distintos grado de concentración y capacidad de laminación. BSN seguirá comercializando ambos tipos de vendas.

Las **vendas de almohadillado** son rollos de material blando (algodón o sintéticos) que se usan entre los productos de inmovilización y la piel, con el fin de proporcionar un confort adicional al paciente.

Existe una gran variedad de accesorios utilizados en los lugares habilitados para realizar labores de inmovilización (tijeras sierra, cubos, tiras de velcro,..). Los **zapatos para yeso** son el



único accesorio de inmovilización suministrado por BSN MEDICAL y J&J DePUY. Son una pieza de plástico moldeado, con forma de zapatilla, que se utiliza para proteger la base del pie una vez enyesado.

Visto todo lo anterior, en el contexto de la operación que se examina, el mercado de producto afectado por esta operación se encuadra dentro del ámbito de productos sanitarios de inmovilización para uso profesional, concretamente, los mercados de vendas sintéticas de inmovilización rígida, vendas de almohadillado y zapatos para yeso.

IV. 2 Mercado geográfico

Las autoridades de competencia nacionales y comunitarias en casos relativos a productos sanitarios para uso profesional y más específicamente en los casos anteriormente citados, JV.54 y N-204, de productos sanitarios de inmovilización para uso profesional establecen que son mercados de carácter nacional debido, entre otros factores, a los siguientes:

- diferencias considerables de precios entre los distintos Estados miembros,
- diferencias de cuotas de operadores de unos y otros Estados,
- los grandes distribuidores europeos operan en los diferentes países a través de filiales, de redes de distribución local o distribuidores exclusivos, y
- los sistemas públicos de reembolso en los diferentes países de la Unión Europea son diferentes.

Sin embargo, igualmente señalan que existen factores que apuntan a una dimensión geográfica de los mercados más amplia, como los bajos costes de transporte (la mayoría de los operadores fabrican en una planta desde la que exportan al restos de países), la armonización de la normativa europea tras la publicación de la Directiva de Productos Sanitarios (93/42/CEE) y la inexistencia de barreras relativas a la distribución.

En todo caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, se analizarán los efectos de esta operación en los mercados nacionales de los productos afectados.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Estructura de la oferta

El mercado de productos sanitarios para profesionales, del que forman parte los productos de inmovilización, se caracteriza por la presencia de un número significativo de oferentes, muchos de los cuales son grandes empresas que operan en el mercado mundial. Recientemente se está dando un proceso de consolidación entre empresas que afecta a los diferentes mercados³.

Entre las principales empresas multinacionales se encuentran: TYCO INTERNACIONAL, 3M Co., PATTERSON DENTAL Co., BRISTOL-MYERS SQUIBB Co., SSL INTERNATIONAL plc y

³ Caso Nº IV/M.2074 TYCO/MALLINCKRODT; N-307 CIDRON/MAERSK MED.; N-204 HARTMANN/BSN; N-158 MÖLNLYCKE HEALTH CARE/JOHNSON&JOHNSON.



COLOPLAST A7S. En el mercado europeo las empresas más representativas son: LOHMANN&RAUSCHER GMBH&Co. KG, PAUL HARTMANN y MÖLNLYCHE HEALTH CARE.

a) *Vendas sintéticas de inmovilización rígida.*

En España, el mercado de vendas sintéticas de inmovilización rígida tiene un reducido tamaño en valor, [...] euros en el año 2002, aunque incluye productos de diferentes tamaños, pesos y precios.

En el siguiente cuadro se recogen las cuotas de mercado de las partes y sus principales competidores para los tres últimos años.

Comercialización de vendas sintéticas de inmovilización rígida en España						
Empresas	2002		2001		2000	
	miles €	c. mdo.	miles €	c. mdo.	miles €	c. mdo.
3M	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%	[...]	[50-60]%
BSN MEDICAL	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
J&JDePUY	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
BSN+J&J	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%
Farm/Loh&Rauscher	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

Según se desprende del cuadro anterior, la cuota de mercado de las partes se ha reducido sustancialmente, pasando de una cuota combinada del [40-50]% en el año 2000 al [20-30]% en el 2002. Ello contrasta con la evolución seguida por el principal competidor, 3M, que de una cuota del [50-60]% en el año 2000 ha pasado al [60-70]% en el año 2002. El otro competidor, LOHMANN&RAUSCHER, opera en el mercado español a través de su distribuidor FARMABAN, S.A., con cuotas bastante más reducidas aunque crecientes en los últimos años.

b) *Vendas de almohadillado*

En el mercado español de vendas de almohadillado operan un mayor número de empresas, en el que coexisten multinacionales con empresas locales con instalaciones de fabricación, comercialización y distribución y una serie de mayoristas/distribuidores de marcas locales e internacionales.

Dentro de las grandes empresas, destacan HARTMANN (con presencia local a través de su filial LABORATORIOS UNITEX) y LOHMANN/RAUSCHER a través de su distribuidor FARMABAN, S.A..

Entre los otros grupos de empresas se encuentran las empresas locales INDAS, S.A. y FAVESAN, S.A. y los mayoristas/distribuidores IZASA, S.A., JUVÁZQUEZ, S.A. y BARNA IMPORT, S.A..

En el siguiente cuadro se detallan las cuotas de mercado de las partes y sus principales competidores para los tres últimos años.

Comercialización de vendas de almohadillado en España						
Empresas	2002		2001		2000	
	miles €	c. mdo.	miles €	c. mdo.	miles €	c. mdo.
Indas, S.A.	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
BSN Medical	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
J&JDePUY	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
BSN+J&J	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Izasa, S.A./Cantor	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Favesan	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Farm/Loh&Rauscher	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Juvázquez, S.A.	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Hartmann/Unitex	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Barna Import, S.A.	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

Laboratorios INDAS, S.A. es el líder del mercado español de venta de almohadillado, con una cuota del [30-40]% en el 2002. La cuota combinada de las partes en este mercado es del [30-40]% en el 2002.

En el mercado español de vendas de almohadillado existen una serie de competidores potenciales, debido a que al ser productos de bajo valor añadido y tecnológicamente poco elaborados, hay empresas que adaptan los materiales que componen este producto a las necesidades de distintas industrias (motor, médica, ..), vendiendo el producto terminado a empresas como BSN MEDICAL o J&JDePUY. Así por ejemplo FYTISA, S.A. o ARIAS&ARIAS suministraron vendas de almohadillado a BSN MEDICAL y J&JDePUY en el año 2002, pudiendo suministrar a clientes finales a través de distribuidores o mayoristas.

c) Zapatos para yeso

Dentro del mercado de accesorios de inmovilización, las partes únicamente comercializan zapatos para yeso, con cuotas de mercado poco significativas, según se desprende del siguiente cuadro.

Comercialización de zapatos para yeso en España						
Empresas	2002		2001		2000	
	Miles €	c. mdo.	miles €	c. mdo.	miles €	c. mdo.
TOVIPIE	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%
BSN Med.	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
J&JDePUY	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
BSN+J&J	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
EMO	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
BAUER	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

V.2. Estructura de la demanda y de la distribución

Los clientes de los mercados afectados son profesionales sanitarios, principalmente hospitales públicos y privados y, en menor medida, farmacéuticos, veterinarios, centros de deportes, además de mayoristas y grandes distribuidores.

Los hospitales y centros de salud públicos, principales clientes de este tipo de productos, realizan sus compras mediante procesos de licitación o procedimientos de adjudicación directa, dependiendo del valor del contrato⁴, en virtud de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. Las licitaciones se convocan periódicamente, entre uno y dos años, para varios lotes de productos. Finalizado el plazo, las empresas deben presentarse nuevamente al concurso sin garantía de volver a ser adjudicatario del mismo. El factor precio es el elemento determinante de adjudicación del concurso. El poder de las administraciones públicas frente a los operadores de productos sanitarios es fuerte, ya que más de las dos terceras partes de las compras del sector son realizadas por las mismas.

Los clientes de BSN MEDICAL y J&JDePUY pertenecen en su totalidad al canal profesional. En el cuadro siguiente se especifican las ventas de las partes según los diferentes clientes para el año 2002.

Ventas de BSN MEDICAL y J&JDePUY por categoría de clientes en los mercados afectados en el año 2002				
Empresa	Cliente	Ventas sintéticas de inmovilización rígida/total ventas	Ventas almohadilla do/total ventas	Zapatos para yeso/total ventas
BSN Medical	Hospital público	[...]%	[...]%	[...]%
	Hospital privado	[...]%	[...]%	[...]%
	Mayoristas	[...]%	[...]%	[...]%
	Distribuidores	[...]%	[...]%	[...]%
	Otros	[...]%	[...]%	[...]%
	Total	[...]%	[...]%	[...]%
J&J DePUY	Hospital público	[...]%	[...]%	[...]%
	Hospital privado	[...]%	[...]%	[...]%
	Mayoristas	[...]%	[...]%	[...]%
	Distribuidores	[...]%	[...]%	[...]%
	Otros	[...]%	[...]%	[...]%
	Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

Como se desprende del cuadro anterior, un porcentaje considerable del total de ventas en España de BSN MEDICAL y de J&JDePUY corresponde a ventas a centros públicos sanitarios, a través tanto de licitaciones como de adjudicación directa.

⁴ Los contratos menores o de adjudicación directa no pueden exceder los 12.020,24 euros. Aunque en España las competencias relativas a salud pública hayan sido transferidas a las Comunidades Autónomas, la Ley de Contratos de las AA. PP. se aplica sin perjuicio del carácter de la Administración que organiza la licitación.



Tanto BSN MEDICAL como J&JDePUY comercializan sus productos directamente a través de las filiales en los mercados que consideran de mayor importancia, por lo que no suelen contratar con terceros distribuidores.

En España, las ventas de BSN MEDICAL se realizan por los equipos de B&N que actúa como su agente. Únicamente en áreas con bajos volúmenes de ventas se comercializa a través de distribuidores por motivos de eficiencia.

Igualmente, J&JDePUY vende en el mercado español los productos directamente a los profesionales sanitarios a través de su equipo de ventas así como mediante distribuidores no exclusivos.

V.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La Directiva de Productos Sanitarios (93/42/CEE) ha armonizado la regulación de los productos sanitarios en el territorio de la UE y ha establecido el principio general de la libre circulación de productos en este territorio siempre que se cumplan unos requisitos mínimos e incorporen el marchamo "CE".

En España, el Real Decreto 414/1996, sobre Productos Sanitarios traspone la Directiva anterior al ordenamiento jurídico español. El Real Decreto establece que la fabricación, generación y esterilización de productos sanitarios requiere una licencia sanitaria previa de funcionamiento de la instalación que otorga la Dirección General de Farmacia y Productos Farmacéuticos. Asimismo, requieren licencia previa de establecimiento aquellos locales situados en territorio español en los que se efectúe la importación de productos sanitarios desde países no comunitarios para su comercialización en territorio comunitario. Por otro lado, la distribución y venta al público de productos sanitarios debe comunicarse previamente a las autoridades sanitarias de la Comunidad Autónoma para su inscripción en el registro de distribuidores de productos sanitarios a cargo de dicha Comunidad.

Aparte de esta barrera regulatoria, la instalación de un nuevo operador en el mercado no requiere realizar un desembolso económico elevado, dado que la tecnología necesaria no es complicada y no se precisa de personal cualificado. Como no existen barreras de tipo arancelario, también se puede importar el producto de terceros países donde la mano de obra es más barata y comercializarlo posteriormente en la UE.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la operación notificada, BSN MEDICAL se consolida como uno de los principales suministradores de vendas sintéticas de inmovilización rígida y de vendas de almohadillado en España, situándose como segundo operador en ambos mercados con cuotas conjuntas del [20-30]% y [30-40]% respectivamente. En ambos mercados, las cuotas del principal operador, 3M en vendas sintéticas e INDAS, S.A. en vendas de almohadillado, son del [60-70]% y [30-40]% respectivamente en el año 2002.



En cuanto al tercer mercado analizado, zapatos para yeso, la cuota de mercado adquirida es menor del [0-10]%, en un mercado en el que el principal operador, TOVIPIE, tiene una cuota del [60-70]%.

BSN MEDICAL no ve ampliada su cartera de productos ya que adquiere un operador en material sanitario de inmovilización que ya comercializaba con anterioridad.

En los mercados afectados existen competidores importantes como 3M, LOHMANN&RAUSCHER, HARTMANN,... y en la comercialización de vendas de almohadillado, además de la presencia de empresas multinacionales están presentes compañías nacionales con instalaciones de fabricación propias que compiten con mayoristas/distribuidores tanto de marcas locales como internacionales.

Por otro lado, es preciso considerar la alta dependencia de la demanda de este tipo de productos de los hospitales públicos, que utilizan para su abastecimiento procedimientos de contratación sujetos a la Ley de Contratos del Estado. Esta dependencia provoca volatilidad en las cuotas de mercado de los operadores, al ser contratos de una duración media de dos años generalmente sin exclusividad.

Finalmente, no se aprecian barreras significativas a la entrada, con procesos de fabricación sencillos que no requieren de un alto nivel tecnológico.

Por todo lo anterior, la operación de referencia difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados señalados.

VII. 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.