



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04022 DANAHER / KAVO

Con fecha 12 de abril de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de DANAHER CORPORATION, a través de su filial indirecta DANAHER DENTAL SYSTEMS GmbH, del control exclusivo sobre la totalidad de KALTENBACH Y VOIGT GMBH & CO.

Dicha notificación ha sido realizada por DANAHER CORPORATION 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 27 de abril de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 29 de abril de 2004.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **14 de mayo 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 DANAHER CORPORATION (DANAHER), a través de su filial indirecta



DANAHER DENTAL SYSTEMS GmbH (DANAHER DENTAL), del control exclusivo de KALTENBACH Y VOIGT GMBH & CO (KaVo).

En particular, DANAHER adquirirá todas las participaciones directas o indirectas y las acciones u otras participaciones titularidad de KaVo. Ésta es una sociedad formada por dos tipos de socios: el Socio General, con responsabilidad ilimitada, y los Socios Comanditarios, con responsabilidad limitada. Sin embargo, el papel de Socio General está asignado a una sociedad de responsabilidad limitada especialmente creada para este propósito, de forma que todas las responsabilidades de los socios están limitadas.

A tenor del Derecho alemán, la adquisición de KaVo requiere que DANAHER DENTAL adquiera no sólo las participaciones de los Socios Comanditarios responsabilidad limitada sino que también adquirirá la sociedad de responsabilidad limitada del Socio General, pasando a controlar su participación en el capital de KaVo. Las participaciones sociales limitadas en KaVo y las acciones en el Socio General son titularidad en la actualidad de dos grupos independientes de accionistas en una proporción del 40%-60%.

Los términos y condiciones de la concentración constan en dos contratos relativos a la venta y transferencia de las participaciones comanditarias en KaVo y las acciones en el Socio General, suscritos por las partes el 25 de marzo de 2004. El primero de los contratos, "el contrato KaVo 40", se firmó entre la filial de DANAHER, DANAHER DENTAL, y cuatro vendedores titulares de participaciones sociales en KaVo que representan el 40% de las participaciones de la adquirida. El segundo contrato, "el Contrato KaVo 60", se firmó con el los trece vendedores restantes que representan el 60% de las participaciones en KaVo.

La operación notificada se encuentra condicionada, en cuanto a su eficacia y perfeccionamiento, entre otras cuestiones, a la obtención de la correspondiente autorización por parte de los órganos y autoridades competentes en materia de defensa de la competencia.

La presente operación ha sido notificada también en Estados Unidos, Alemania, Austria, Francia, Portugal y la República Checa y, según las partes, próximamente será notificada en Brasil.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Pacto de no competencia

Tanto en el Contrato KaVo 40 como en el Contrato KaVo 60 se establece que, durante un [...] ¹ después de la fecha de cierre de la transacción (fecha en la que se produce la venta y transferencia de las participaciones limitadas y acciones), cada vendedor individual acuerda que:

- no tomará parte, directa o indirectamente, como propietario, accionista, socio, empleado, contratante independiente o de otro modo en competencia directa o indirecta con los negocios de las empresas de KaVo [...];
- no captará directa o indirectamente ni contactará ningún cliente actual o pasado de las empresas del Grupo KaVo, [...];
- no adquirirá acciones u otras participaciones en empresas competidoras [...].

¹ Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



[...]

II.2. Pacto de no captación de personal

De acuerdo con los Contratos KaVo 40 y KaVo 60, durante [...] desde la fecha de cierre de la transacción, cada vendedor individual no captará o empleará ninguna persona que esté contratada por alguna empresa de KaVo en la fecha de cierre o [...].

II.3 Cláusula de confidencialidad

A tenor de los dos Contratos suscritos por las partes, los vendedores acuerdan:

- mantener el conocimiento e información sobre KaVo, el Socio General y sus filiales así como sobre sus operaciones de negocio respectivas estrictamente confidencial;
- no utilizar dicha información confidencial para ellos mismos o para terceras partes;
- mantener cualquier información y conocimiento recibido en relación con el Contrato KaVo así como su contenido estrictamente confidenciales.

No obstante, las obligaciones referidas de confidencialidad se encuentran limitadas ya que no se aplican a la información que se encuentre en el dominio público o que se demuestre haya sido producida de manera independiente o que haya sido obtenida legítimamente de terceras partes.

Por su propia naturaleza, dicha cláusula de confidencialidad desplegará sus efectos durante un corto período de tiempo que las partes estiman inferior a [...].

II.4. Valoración

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 de las restricciones accesorias no van 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 el notificante, la operación DANAHER/KAVO no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CE) nº 1310/97, por lo que la operación carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.a) de la mencionada norma.



IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. DANAHER CORPORATION (DANAHER)

La Adquirente, con sede en Estados Unidos, es la sociedad matriz de un grupo de sociedades que diseña, fabrica y comercializa productos industriales y de consumo en las áreas de negocio de herramientas/componentes y medioambiental/control de procesos.

Las plataformas estratégicas en las que se estructuran las actividades de DANAHER son (i) Test Electrónicos, (ii) Motores, (iii) Medioambiental, (iv) Herramientas Manuales Mecánicas y (v) Identificación de Productos, así como negocios nicho tales como el aeroespacial y de defensa, el control industrial o la calidad energética.

En 2004, una nueva plataforma estratégica, Tecnología Médica, fue añadida y la empresa GENDEX fue adquirida por DANAHER para formar parte de esta nueva plataforma. KaVo se convertirá así en la segunda adquisición de DANAHER en este campo.

Muchos de los negocios de DANAHER desarrollan actividades a nivel mundial a través de más de [...] filiales. Concretamente, DANAHER DENTAL SYSTEMS GMBH es una filial indirecta de DANAHER a través de la cual ésta actuará como compradora en la operación notificada. Otras filiales de DANAHER que operan en la plataforma estratégica de Tecnología Médica son GENDEX, dedicada a las actividades de imagen dental con rayos X y cámaras intra-orales, y RADIOMETER, que diseña, fabrica y comercializa una variedad de instrumentos utilizados para diagnóstico in-vitro en los hospitales.

Las acciones de DANAHER se negocian públicamente, existiendo tan sólo dos accionistas particulares con una participación superior al 5% de las acciones.



La facturación DANAHER en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas DANAHER (Miles de euros)			
	2001	2002	2003 ^(*)
Mundial	4.223.363	4.840.558	[<5000millones de€]
Unión Europea	[>250millones de€]	[>250millones de€]	[>250millones de€]
España	[<60millones de€]	[<60millones de€]	[<60millones de€]

Fuente: Notificación.

(*) [...].

IV.2 KALTENBACH Y VOIGT GmbH & CO. KG (KaVo)

KaVo, sociedad matriz del grupo empresarial alemán KaVo, se dedica al desarrollo, fabricación y distribución de equipamiento y productos dentales así como, en una proporción muy reducida, de motores eléctricos para aplicaciones dentales y otras.

El Grupo KaVo abarca aproximadamente treinta entidades legales con plantas de producción en Alemania, Italia, Brasil y Estados Unidos. Asimismo, KaVo posee empresas de venta en 21 países entre los que se encuentran España, Suecia, Países Bajos, Francia, Reino Unido así como determinados países asiáticos (India, Japón, Singapur y Malasia), Europa Central y Europa del Este (Polonia y República Checa).

Concretamente, el Grupo KaVo mantiene una filial en España, KaVo DENTAL, S.A.

La facturación de KaVo en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de KaVo (Miles de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5000millones de€]	[<5000millones de€]	[<5000millones de€]
Unión Europea	[<250millones de€]	[<250millones de€]	[<250millones de€]
España	[<60millones de€]	[<60millones de€]	[<60millones de€]

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

El análisis de la operación de concentración notificada pasa por identificar el conjunto de empresas que compiten entre sí, por el tipo de producto que venden (mercado de producto) y por la dimensión geográfica en la que lo hacen (mercado geográfico), es decir, por la definición de los mercados relevantes.

La operación objeto del presente análisis afecta con carácter general al sector de equipamiento y productos dentales que engloba todos los productos no perecederos requeridos por los dentistas y los laboratorios dentales. Excluye, por tanto, los productos dentales consumibles (aleaciones, cerámicas, implantes, prósticos, ortodoncias, consumibles de restauración o preventivos, etc.) en los que ninguna de las partes está presente.

Como ya se ha indicado, DANAHER está presente en el sector de equipamiento dental a través de una nueva plataforma estratégica, Tecnología Médica, que fue añadida a las ya



existentes con la adquisición de GENDEX, en marzo de 2004. Ésta desarrolla, fabrica y distribuye equipamiento de imagen dental, es decir, rayos X y cámaras intra-orales. Con anterioridad a dicha fecha, DANAHER no tenía presencia en la industria dental.

KaVo, por su parte, desarrolla, fabrica y distribuye una gama de equipamiento dental, incluyendo instrumentos dentales, equipamiento para la práctica dental y equipamiento de laboratorio dental y formación. Por lo que se refiere al equipamiento de imagen, la adquirida ha integrado y vendido cámaras intra-orales de terceras partes bajo su propia marca. Por el contrario, KaVo no ha fabricado ni vendido ningún equipamiento de rayos X bajo su propia marca en el pasado.

V.1. Mercado de producto

El criterio principal para determinar el producto relevante o conjunto de productos que, por sus características, forman parte de un mismo mercado, es la sustituibilidad por el lado de la demanda. Esta sustituibilidad se analiza atendiendo a criterios prácticos o cualitativos como son las características físicas del producto y el uso que está previsto hacer de él, el precio, la estructura de la demanda, y las preferencias de los consumidores.

A la vista de las actividades desarrolladas por las partes, los mercados que podrían verse afectados por la operación notificada en un primer momento son los de equipamiento dental y motores eléctricos.

Dentro del sector de equipamiento y productos dentales, una primera diferenciación puede establecerse entre, por una parte, los grupos de productos requeridos por los dentistas y, por otra, los productos requeridos por los laboratorios dentales. Esta distinción está basada en las diferencias sustanciales en la gama de productos demandados en cada caso en función de de diversas consideraciones como, por ejemplo, la irrelevancia de la esterilización en la mayoría de los procesos de laboratorio.

Por lo que respecta a los productos requeridos por los dentistas, existen algunos precedentes nacionales y europeos² que consideran determinados mercados de producto separados dentro de este grupo. De acuerdo con tales precedentes, cabría distinguir el mercado de instrumentos dentales del mercado de rayos X, dejando abierta la cuestión de si dichos mercados de producto deberían ser segmentados a su vez. Asimismo, las partes consideran un tercer mercado de producto que englobaría todos los restantes productos requeridos por los dentistas, en particular, las unidades de tratamiento y el mobiliario para la práctica dental.

Por lo tanto, dentro del mercado de **equipamiento dental** cabe distinguir cuatro mercados separados, de los cuales tres están relacionados con los productos requeridos por dentistas y uno con la gama de productos requerida por los laboratorios:

- Instrumentos dentales

Este mercado de producto engloba el conjunto de instrumentos que son requeridos por el dentista para atender todas las necesidades del cuidado dental, tales como la limpieza, perforación, rellenado, etc. Concretamente, incluye instrumentos rotatorios (turbinas dirigidas por viento y piezas manuales dentales); instrumentos osciladores (llamados tornos o eliminadores de sarro) y otros instrumentos preventivos; instrumentos y unidades quirúrgicos;

² Ver N-03046 EASTMAN KODAK/PRACTICEWORKS y la decisión de la Bundeskartellamt alemana en el asunto B4-33102-U-69/01 DENTSPLY INTERNACIONAL/DEGUSTA DENTAL.

instrumentos para diagnóstico de caries (incluyendo sondeos) y para el tratamiento de caries (incluyendo tratamiento de ozono); y lasers dentales. Este mercado también incluye esterilizadores y aplicaciones higiénicas que son utilizadas para limpiar y desinfectar los instrumentos dentales.

- Equipamiento para la práctica dental

Este mercado de producto engloba unidades de tratamiento, mobiliario para la práctica dental, software dental, etc. Las unidades de tratamiento consisten principalmente en un sillón de dentista, un sistema de reparto de instrumentos, una unidad de agua, una unidad asistente y una luz operativa, estando disponibles en una variedad de diseños. Los fabricantes ofrecen cada vez más unidades de tratamiento integradas, a pesar de que los distintos componentes pueden ofrecerse también por separado. Entre las funcionalidades que pueden integrarse están los sistemas de comunicación que incluyen una cámara intra-oral y una pantalla.

- Sistemas de imagen dental y cámaras intra-orales

Las cámaras intra-orales comparten con los rayos X para aplicaciones dentales la capacidad de proporcionar imágenes dentales con fines de diagnóstico y documentales. No obstante, el hecho de que algunos precedentes europeos³ consideren el mercado de rayos X como un mercado separado implicaría la posibilidad de considerar el mercado de cámaras intra-orales como otro mercado de producto separado dentro del sector global de sistemas de imagen dental. En cualquier caso, esta cuestión puede dejarse abierta dada la reducida cuota de mercado combinada de las partes, independientemente de la definición del mercado de producto que se adopte.

- Equipamiento para laboratorio dental y formación

Este mercado de producto engloba todos los productos requeridos en un laboratorio dental, en particular, instrumentos rotatorios especiales y sistemas CAD/CAM para utilizar en laboratorios. Asimismo, este mercado de producto incluye equipamiento utilizado para formación, es decir, unidades de simulación, unidades de laboratorio, máquinas de moldeo, modelos de estudio y dentaduras para la experimentación en trabajos de conservación y protésico en universidades, colegios e instituciones de enseñanza.

Un segundo mercado global relevante en la presente operación es el mercado de **motores eléctricos**. Ambas partes en la transacción venden motores eléctricos a clientes que son fabricantes de equipamiento original. El mercado de producto más restringido en el que se solapa la oferta de motores eléctricos de KaVo y DANAHER es el mercado para motores en miniatura de alta precisión:

- Motores en miniatura de alta precisión

Este mercado de producto incluye motores eléctricos que se caracterizan por su combinación de pequeño tamaño (con un diámetro aproximado de 15-30 milímetros) con considerable potencia (de hasta aproximadamente 100 vatios) y gran precisión (baja vibración, larga duración y, normalmente, alta velocidad). Las industrias principales a las que los motores en miniatura de alta precisión son suministrados son la automoción industrial (semiconductores, textil, equipamiento para lanas, montaje, impresión, empaquetado, manipulación de materiales,

³ Ver la decisión del Bundeskartellamt en el asunto B4-33102-U-69/01 DENTSPLY INTERNACIONAL/DEGUSTA DENTAL.



etc.), maquinaria médica (bombas de infusión, bombas peristálticas, máquinas de anestesiarse, máquinas de diálisis, equipamiento dental), aplicaciones comerciales, calefacción, ventilación, aire acondicionado, aerospacial y defensa e instrumentación.

Ambas partes venden también a fabricantes de equipamiento original otros motores eléctricos de muy distintas especificaciones tecnológicas, que no son sustitutivos entre sí. En particular, DANAHER ofrece una amplia gama de motores eléctricos y tracciones que están generalmente posicionados en la velocidad inferior, mayor precisión y el par de rotación más alto dentro del sector global de los motores eléctricos. KaVo, por su parte, fabrica motores y tracciones personalizados, normalmente en bajo volumen, en secuencias de producción cortas, y que se caracterizan por su velocidad alta o muy alta (hasta 1.000 revoluciones por minuto en motores rotatorios) pero con una menor precisión y menor par de rotación.

En cuanto a su consideración como mercados de productos separados, la definición del mercado de motores eléctricos distintos de los motores en miniatura de alta precisión puede dejarse abierta dada la reducida cuota de mercado combinada de las partes, independientemente de la definición del mercado de producto que se adopte.

En cualquier caso, el único mercado de motores eléctricos en el que se produce solapamiento entre las partes es el mercado de motores en miniatura de alta precisión, que puede considerarse como un mercado separado dado que, más allá de un diámetro de 30 milímetros, los motores eléctricos no pueden usarse en ninguna aplicación que tenga restricciones de espacio, y una potencia por encima de 100 vatios es pocas veces requerida para las aplicaciones relevantes anteriormente señaladas.

Por otra parte, considerando que los motores en miniatura de alta precisión son requeridos en un tipo particular de instrumento dental (llamado piezas manuales dentales) así como en las piezas manuales para uso de laboratorio, conviene señalar que estos motores constituyen un mercado ascendente en relación con los mercados de instrumentos dentales y de equipamiento de laboratorio y formación.

En suma, este SDC considera como mercados de producto a los efectos del análisis de esta operación los de equipamiento dental y motores eléctricos. Dentro del primero, pueden distinguirse cuatro mercados de producto separados: instrumentos dentales, equipamiento para la práctica dental, sistemas de imagen dental (incluyendo cámaras intra-orales) y equipamiento para laboratorio dental y formación. A su vez, dentro del mercado de motores eléctricos, cabe distinguir como mercados separados el mercado de motores en miniatura de alta precisión y otros mercados de motores eléctricos.

V. 2. Mercado geográfico

Las partes afirman que los mercados para el equipamiento dental han sido considerados tradicionalmente de ámbito geográfico nacional dadas las diferencias en la demanda nacional de cada país. No obstante, señalan la existencia de una constante tendencia hacia su internacionalización.

En este sentido, destacan algunos hechos como la exclusión de los esquemas de reembolso de los sistemas de seguridad de la salud pública en algunos países europeos que ha llevado a los dentistas a ser más conscientes del coste del equipamiento dental, comprando productos a menor coste a suministradores extranjeros. Otros factores explicativos de la progresiva internacionalización de los mercados para el equipamiento dental son la consolidación trans-europea entre los distribuidores dentales independientes, que representan casi todas las



ventas de los suministradores de equipamiento dental, o la creciente importancia de la venta por Internet y de los pedidos por correo, especialmente para la compra de instrumentos dentales que son más fácilmente transportables y comprados con mayor frecuencia que otro equipamiento dental.

Por otra parte, atendiendo a los precedentes nacionales⁴, el mercado de equipos de imagen dental se considera al menos de dimensión comunitaria. Los proveedores de este tipo de equipo son grandes empresas que ofrecen sus productos a escala mundial, sin que existan diferencias significativas en su comercialización. En España, todos los equipos son importados, realizándose la venta principalmente a través de distribuidores nacionales independientes y en muy pocos casos directamente por el fabricante.

En cuanto a los motores eléctricos, las partes sostienen que el mercado de motores eléctricos para fabricantes de equipamiento original en general y, en particular, el posible mercado de producto separado para motores en miniatura de alta precisión, son como mínimo de dimensión europea. En efecto, los costes de transporte son bajos debido al tamaño reducido del producto. Asimismo, todos los clientes son fabricantes de equipamiento original preparados para abastecerse de los motores que requieran desde cualquier lugar de Europa, o incluso del mundo entero.

En general, atendiendo a la información suministrada por la notificante en relación a la distribución geográfica de las ventas de KaVo, puede decirse que ésta opera a nivel mundial. [...].

Por todo lo anteriormente expuesto, cabe considerar que el mercado tiene una dimensión como mínimo comunitaria. No obstante, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989, se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en el mercado español.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

Debido a las diferencias en la demanda nacional de cada país mencionadas con anterioridad, los fabricantes de equipamiento dental son normalmente más fuertes en sus países de origen que en otros. Sin embargo, existe una tendencia creciente a la internacionalización del sector del equipamiento dental.

En efecto, las partes compiten en los mercados afectados con un número significativo de competidores que no sólo están presentes en España sino también en otros países europeos.

i) Mercado de instrumentos dentales

El mercado español de instrumentos dentales se caracteriza por el liderazgo de KaVo, si bien se trata de un mercado en el que operan varios competidores importantes como BIEN AIR, W&H, SIRONA o NSK. A esto hay que añadir que el grado de competencia potencial de suministradores localizados en países europeos fuera de España es creciente debido a la mayor importancia de Internet y de los pedidos por correo en el mercado de los instrumentos dentales.

⁴ Ver Expediente N-03046 EASTMAN KODAK/PRACTICE WORKS.

De acuerdo con la información facilitada por la notificante, la estructura del mercado español de instrumentos dentales en los ejercicios 2001 a 2003 habría sido la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE INSTRUMENTOS DENTALES EN ESPAÑA (MILES DE EUROS)						
Empresa	2001		2002		2003	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
KaVo	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
DANAHER	-	-	-	-	-	-
BIEN AIR		[20-30]%		[15-25]%		[20-30]%
W&H		[10-20]%		[20-30]%		[10-20]%
NSK		[0-10]%		0%		[0-10]%
SIRONA		[0-10]%		[0-10]%		[0-10]%
TOTAL MERCADO	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones notificante

ii) Mercado de equipamiento para la práctica dental

En el mercado de equipamiento para la práctica dental, el líder del mercado es FEDESA. KaVo se sitúa en segunda posición, existiendo una considerable distancia respecto del primero. Se trata de un mercado con mayor concentración que el de instrumentos dentales, si bien siguen existiendo diversos competidores con cuotas de mercado superiores al [0-10]%

De acuerdo con la información facilitada por el notificante, para los ejercicios 2001, 2002 y 2003, este mercado ofrecería la siguiente estructura:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE EQUIPAMIENTO PARA LA PRÁCTICA DENTAL EN ESPAÑA (MILES DE EUROS)						
Empresa	2001		2002		2003	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
FEDESA		[40-50]%		[45-55]%		[50-60]%
KaVo	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
DANAHER	-	-	-	-	-	-
ANTHOS		[10-20]%		[10-20]%		[0-10]%
PLANMECA		[5-15]%		[5-15]%		[5-15]%
SIRONA		[0-10]%		[0-10]%		[5-15]%
TOTAL MERCADO	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones notificante

iii) Mercado de sistemas de imagen dental y cámaras intra-orales

El mercado español de sistemas de imagen dental en general, es decir, considerando el equipamiento de rayos X y las cámaras intra-orales, se caracteriza por una competencia intensa. SIRONA es el líder del mercado mientras que la adquirente, a través de GENDEX, mantiene una cuarta posición por detrás de TROPHY y PLANMECA.

Las distintas ofertas de todos estos competidores, así como de otros operadores que se centran en tecnologías o países específicos, son consideradas por los dentistas básicamente como equivalentes, desde la perspectiva de precios, calidad y fiabilidad.



Las partes aportan las siguientes estimaciones con respecto a la cuota de mercado en España para los tres últimos ejercicios:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE SISTEMAS DE IMAGEN EN ESPAÑA (MILES DE EUROS)						
Empresa	2001		2002		2003	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
SIRONA		n.d.		n.d.		22-24%
TROPHY		n.d.		n.d.		19-21%
PLANMECA		n.d.		n.d.		17-19%
DANAHER	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
KaVo(*)	-	-	[...]	<1%	[...]	<1%
TOTAL MERCADO	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones notificante

(*)KaVo sólo opera en este mercado a través de la fabricación de cámaras intra-orales.

El tamaño del segmento de cámaras intra-orales en España es muy pequeño, representando casi la décima parte del sector de sistemas de imagen. Asimismo, se trata de un mercado altamente competitivo, con una presencia muy limitada de DANAHER/GENDEX y KaVo. El líder del mercado es TROPHY, seguido de lejos por otros competidores como SATELEC o SIRONA.

Las cuotas de mercado en España que estiman las partes para este mercado son las siguientes:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE CÁMARAS INTRA-ORALES EN ESPAÑA (MILES DE EUROS)						
Empresa	2001		2002		2003	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
TROPHY		[35-45]%		[35-45]%		[35-45]%
SATELEC		[5-10]%		[5-10]%		[5-10]%
SIRONA		[0-10]%		[0-10]%		[0-10]%
KaVo	0	0%	[...]	<5%	[...]	<5%
DANAHER-GENDEX	[...]	<5%	[...]	<5%	[...]	<5%
TOTAL MERCADO	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones notificante

En un mercado alternativo de cámaras intra-orales en la Unión Europea, la cuota combinada de mercado de las partes sólo alcanzaría el [10-20]%, con tres fuertes competidores con cuotas de mercado entre el [10-20]%

iv) Mercado de equipamiento para laboratorios y formación

En el mercado de equipamiento para laboratorio dental y formación existe también un número significativo de competidores, entre los que destaca FRASACO como líder del mismo. KaVo ocupa una segunda posición si bien se sitúa a distancia considerable del principal operador.



De acuerdo con la información facilitada por la notificante, la estructura del mercado español de instrumentos dentales en los ejercicios 2001 a 2003 habría sido la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE EQUIPAMIENTO PARA LABORATORIO DENTAL Y FORMACIÓN EN ESPAÑA (MILES DE EUROS)						
Empresa	2001		2002		2003	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
FRASACO		[40-50]%		[30-40]%		[30-40]%
KaVo	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
DANAHER	-	-	-	-	-	-
MESTRA		[0-10]%		[0-10]%		[0-10]%
SIRONA		0%		0%		[0-10]%
TOTAL MERCADO	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones notificante

v) Mercado de motores eléctricos

Tanto la adquirente como la adquirida están presentes en el mercado de motores eléctricos para fabricantes de equipamiento original. En el segmento relativo a motores eléctricos en miniatura de alta precisión, único en el que se produce solapamiento entre las partes, la notificante estima las cuotas para 2003 tanto en el mercado nacional como en el comunitario.

De acuerdo con la información facilitada, la estructura del mercado motores en miniatura de alta precisión para el ejercicio 2003 habría sido la siguiente:

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE MOTORES EN MINIATURA DE ALTA PRECISIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA 2003 (MILES DE EUROS)				
Operadores	ESPAÑA		UNIÓN EUROPEA	
	Ventas	Cuota	Ventas	Cuota
DUNKERMOTOR		[10-20]%		2-4%
MAXON		[10-20]%		[10-20]%
FAULHABER		[0-10]%		[10-20]%
BUEHLER		[0-10]%		[0-10]%
JOHNSON		[0-10]%		[0-10]%
DANAHER-PORTESCAP	[...]	<1%	[...]	[0-10]%
KaVo	[...]	<1%	[...]	<1%
TOTAL MERCADO	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones notificante

Como se señaló con anterioridad, DANAHER y KaVo fabrican otro tipo de motores eléctricos que las partes no consideran sustitutivos entre sí debido a sus muy distintas especificaciones tecnológicas. No obstante, las cuotas de mercado de las partes en estos mercados, independientemente de que sean considerados como mercados separados o no, son poco relevantes.

Concretamente, bajo la definición más estrecha de mercado, las ventas de KaVo relativas a otros motores eléctricos en España ascendieron a [...] euros en 2003, dando lugar a una cuota de ventas estimada del [<1]%

DANAHER, por su parte, realizó en 2003 ventas en España de otros motores eléctricos de aproximadamente [...] euros, lo que representa una cuota de mercado inferior al 1%.



VI.2.- Estructura de la demanda y de la distribución

Aunque los clientes finales del sector del equipamiento y productos dentales son dentistas, laboratorios y hospitales, los clientes directos de las partes y, en general, del resto de fabricantes, son fundamentalmente los distribuidores dentales independientes. Éstos actúan de intermediarios entre los fabricantes y los clientes finales, que invierten en equipamiento nuevo sólo dos o tres veces a lo largo de su carrera. Los limitados puntos potenciales de contacto entre un fabricante de equipamiento dental y un dentista o laboratorio dental no justifican el coste de una fuerza de ventas directa.

Según la notificante, la relación comercial entre el fabricante y el distribuidor independiente de equipamiento dental depende en gran medida del tipo de equipamiento que se adquiera. Normalmente, los distribuidores mantienen existencias de instrumentos que pueden ser inmediatamente vendidos a usuarios finales que hagan un pedido para un instrumento específico. Para piezas de equipamiento mayores, tales como unidades de tratamiento, las características específicas que puede requerir el usuario final hacen más difícil para los distribuidores mantener existencias de dichos productos. En tal caso, el distribuidor contacta normalmente con el fabricante para que le envíe el producto una vez que el contacto inicial con el usuario final haya tenido lugar.

KaVo no controla a ninguno de estos distribuidores independientes ni es parte de ningún contrato de distribución exclusiva, entendiéndose que sólo en un limitado número de casos sus competidores otorgan exclusividad a un determinado distribuidor para un producto concreto. En este sentido, CASA SCHMIDT constituye un claro ejemplo ya que sólo distribuye unidades de tratamiento del fabricante ANTOS. Sin embargo, en general, se considera que todo distribuidor independiente dispone de acceso a equipamientos y productos dentales de todos los fabricantes que compiten en estos mercados.

Las actividades de distribución de DANAHER en España son realizadas a través de [...]. Si bien la mayoría de los distribuidores independientes en España están presentes fundamentalmente en el territorio nacional, al menos algunos, como CASA SCHMIDT (presente también en Italia, Irlanda y Portugal), operan también en otros países de la Unión Europea. Concretamente, los distribuidores independientes más importantes de KaVo en la Unión Europea, [...], operan en todos los Estados miembros.

Por tanto, cabe destacar el proceso creciente de consolidación que está teniendo lugar al nivel de la distribución, que explica el fuerte poder de negociación de los distribuidores que caracteriza al sector del equipamiento dental. Así, por ejemplo, en Alemania, los seis principales distribuidores representan más del 60% de las ventas totales en los mercados para el equipamiento dental y en Estados Unidos los dos distribuidores más importantes representan más de la mitad del mercado total.

VI.3.- Fijación de precios

Los competidores en el sector del equipamiento dental tienen distintas opciones de precio para la mayoría de los equipamientos individuales y productos, lo cual dificulta el proceso de comparación de los niveles de precios.

No obstante, una comparación general pone de manifiesto que ha tenido lugar una disminución constante de los precios medios durante los últimos años, derivada, según la notificante, no sólo de la mayor consciencia de los costes sino también del creciente poder de compra de los distribuidores dentales.



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

Los principales criterios que determinan las formas de competencia en el mercado del equipamiento y productos dentales son, según la notificante, los precios, la calidad y la tecnología.

En opinión de ésta, la hipotética existencia de barreras a la entrada en el mercado del equipamiento dental no estaría impidiendo la entrada de potenciales competidores, como pone de manifiesto la creciente presencia de algunos operadores como el fabricante japonés NSK que en los últimos cinco años ha pasado de ser un fabricante de instrumentos dentales escasamente conocido a convertirse en una verdadera alternativa de compra para muchos clientes.

Por otra parte, algunos precedentes nacionales⁵ señalan que los gastos de investigación y desarrollo son factores importantes en las actividades de las empresas que operan en el sector del equipamiento y productos dentales. En particular, son un aspecto significativo para determinados equipos afectados, como los sistemas de imagen dental y las cámaras intra-orales, dado que se trata de sistemas eminentemente técnicos. [...]

Con respecto a la comercialización de este tipo de equipos, operan en el mercado español muchos distribuidores independientes que tienen capacidad para comercializar los productos de nuevos competidores. No existen por tanto limitaciones a la creación de redes de distribución, ya que existe un número importante de distribuidores que operan sin exclusividad⁶.

En definitiva, con excepción de las barreras de tipo económico derivadas de las inversiones necesarias en I+D, no existen otras restricciones a la entrada de nuevos operadores en el mercado.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

a) Posición en el mercado.

Como consecuencia de la operación de concentración notificada, se refuerza la posición de DANAHER en determinados mercados dentro del sector de equipamiento y productos dentales.

Las cuotas de mercado alcanzadas por las partes tras la concentración son del [30-40]% en el mercado de instrumentos dentales, del [10-20]% en equipamiento para la práctica dental, del [10-20]% en sistemas de imagen dental ([<5]% en el hipotético mercado separado de cámaras intra-orales), del [10-20]% en equipamiento de laboratorio dental y formación, una cuota inferior al [<5]% en el mercado de motores en miniatura de alta precisión e inferior al 1% en otros motores eléctricos.

En esencia, la adquisición de KaVo supone, por una parte, la entrada de DANAHER en varios mercados del sector del equipamiento dental, y por otra, el ligero refuerzo de su cuota en los dos únicos mercados en los que existen solapamientos entre las partes: el mercado de sistemas de imagen (en particular, el segmento de cámaras intra-orales) y el mercado de motores en miniatura de alta precisión.

En relación a la entrada en nuevos mercados, DANAHER adoptará la posición de KaVo en los mercados de instrumentos dentales, equipamiento para la práctica dental y equipamiento para

⁵ Ver N-121 3M/ESPE DENTAL y N-03046 EASTMAN KODAK/PRACTICEWORKS.

⁶ En este sentido, sin embargo, la notificante señala que un importante competidor americano, HENRY SCHEIN INC., incrementará próximamente su presencia en el mercado europeo a través de la adquisición del distribuidor alemán DEMEDIS.



laboratorio y formación. Si bien en el mercado de instrumentos dentales la adquirente ostentará una cuota superior al 25%, la estructura de la oferta no se ve modificada por la presente operación ya que DANAHER accede por primera vez a este mercado. Lo mismo ocurre en los otros dos mercados en los que, adicionalmente, las cuotas resultantes son poco relevantes. Por tanto, la operación analizada no supone la desaparición de un potencial competidor en estos tres mercados sino la creación de un efecto cartera puesto que la adquirente incrementará su gama de productos dentro de mercados muy relacionados que forman parte del mercado global de equipamiento y productos dentales.

En cuanto a la existencia de solapamientos entre las partes, la cuota conjunta resultante no supone una amenaza para la competencia efectiva en dichos mercados dada la existencia de diversos competidores con cuotas superiores, independientemente de la definición del mercado de producto que se adopte.

Considerando los aspectos verticales, el carácter ascendente del mercado de motores en miniatura no plantea problemas graves de competencia a la vista de la reducida cuota de mercado combinada.

b) Competencia actual - competencia potencial - barreras a la entrada.

Aunque la adquirente refuerza su posición tras la ejecución de la operación de concentración en los mercados en los que se producen solapamientos, existen empresas en el mercado que disponen de los recursos y la experiencia necesarios para competir eficazmente en el mismo.

Así, por lo que respecta a la competencia actual, el negocio global de equipamiento dental de DANAHER cuenta con competidores tales como SIRONA, FEDESA, W&H, PLANMECA, BIEN AIR o NSK, que no sólo están presentes en España sino también en otros países europeos.

En definitiva, se trata de mercados de dimensión supranacional, en los que existen diversos competidores tanto en Europa como a escala mundial especializados en determinadas gamas de productos dentales. Asimismo, en el mercado español operan múltiples distribuidores independientes de diferentes dimensiones que comercializan equipos para el sector dental de distintos oferentes y sin relaciones de exclusividad, no apreciándose barreras significativas de entrada.

Finalmente, cabe destacar el proceso creciente de consolidación que está teniendo lugar al nivel de la distribución, que explica la existencia de una demanda con poder compensatorio fuerte en el sector de fabricación de equipamiento y productos dentales.

c) Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la 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 tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.