



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 06026 COFARES/HEFAME

Con fecha 9 de marzo de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la operación de concentración consistente en la fusión de COFARES, Sociedad Cooperativa Farmacéutica del Española y Hermandad Farmacéutica del Mediterráneo, S.C.L.

Dicha notificación ha sido realizada por las cooperativas que se fusionan 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) y b). 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: "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 de la notificante con fecha 17 de marzo de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 28 de marzo de 2006.

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **21 de abril de 2006** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la fusión de las cooperativas de servicios¹ COFARES, Sociedad Cooperativa Farmacéutica Española

¹ Regulada en el artículo 98 de la Ley 27/1999 de Cooperativas. En éstas se asocian personas físicas o jurídicas, titulares de explotaciones industriales o de servicios y profesionales o

(COFARES) y Hermandad Farmacéutica del Mediterráneo, S.C.L. (HEFAME), creándose una nueva cooperativa de servicios², con disolución, sin liquidación de las participantes en el proceso, que aportarán todo su patrimonio a la resultante de la fusión.

A tal efecto, los presidentes de los Consejos Rectores de ambas cooperativas han suscrito con fecha 29 de diciembre de 2005 un acuerdo de intenciones y con fecha 10 de enero de 2006 un protocolo inicial de fusión, que prevé la culminación de la fusión siguiendo el siguiente proceso:

- Antes del [...] ³, aprobación por los respectivos Consejos del Proyecto de Estatutos;
- Antes del [...], formulación de las cuentas anuales del ejercicio 2005 y examen de la propuesta del proyecto de fusión;
- Entre el [...] y el [...], envío a los cooperativistas del proyecto de estatutos y objetivos, periodo de presentación de enmiendas, aprobación por los Consejos Rectores de ambas cooperativas del proyecto de fusión, del informe sobre la fusión y de los estatutos de la nueva cooperativas, y aprobación de la fusión por las Asambleas Generales de las cooperativas⁴.
- Antes del [...] se produciría la publicación de los acuerdos de fusión, formalización de la escritura pública de la fusión e inscripción en el Registro de Cooperativas.

El proyecto de Estatutos de la nueva cooperativa prevé la constitución de un Consejo Rector, entre cuyas competencias se incluyen las políticas y estrategias generales de la sociedad (plan estratégico o de negocio, objetivos e gestión y presupuestos anuales, definición de la estructura del grupo societario, entre otros). Dicho Consejo Rector estará compuesto en el período inicial de funcionamiento que se establece en [...] años, por [...] representantes de COFARES y [...] representantes de HEFAME. Los acuerdos se adoptarán por [...] de los votos, siendo necesaria la concurrencia de [...] de sus componentes.

Asimismo, el proyecto de Estatutos de la nueva cooperativa fija una aportación obligatoria de nuevos socios de [...] euros⁵ actualizable anualmente en función del IPC.

artistas que ejerzan su actividad por cuenta propia. Ejercitan una actividad empresarial a favor de sus socios, aunque también pueden ejercitarla con terceros no socios.

² Se denominará Cofares-Hefame S. Coop. u otro nombre que haga referencia a las dos cooperativas de origen y tendrá su sede en Madrid.

³ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

⁴ Dicho acuerdo requiere la aprobación de los dos tercios de los votos presentes y representados. El artículo 65 de la Ley de Cooperativas contempla para estos casos la posibilidad de que los socios puedan desvincularse de la entidad en el plazo de cuarenta días desde la publicación del anuncio de fusión.

⁵ Según la Disposición Transitoria Segunda del proyecto de Estatutos, los socios procedentes de HEFAME tendrían actualmente un compromiso de aportaciones obligatorias de [...] y los de COFARES de [...].

La ejecución de la operación notificada está condicionada a su autorización por parte de las autoridades de competencia españolas⁶.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24, de 29.1.04), 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 los umbrales establecidos en el artículo 14.1.a) y b) de la mencionada norma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1 COFARES, SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA ESPAÑOLA y sociedades dependientes (Grupo COFARES)

Grupo COFARES tiene por actividad principal la adquisición y distribución para uso de sus socios y terceros de especialidades farmacéuticas de medicina humana y veterinaria, de productos químicos y farmacéuticos, y de cuantos artículos se relacionen con el ejercicio de la profesión farmacéutica, así como la realización de servicios logísticos y de transporte directamente relacionados con la distribución farmacéutica.

Además de su actividad principal de distribución mayorista de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos, presta residualmente determinados servicios para sus socios como la comercialización de productos y servicios informáticos y de telecomunicaciones, la asesoría a las oficinas de farmacia y otros servicios complementarios.

Por último, Grupo COFARES, a través de su participada, Organización Farmacéutica, S.A. –OFSA- opera en la distribución de especialidades farmacéuticas y productos de parafarmacia mediante una plataforma logística, desde los fabricantes (laboratorios) a los almacenes de distribución mayorista. Esta actividad, que se describirá en detalle en el apartado V.5, se complementa desde 2005 con la de servicios de logística integral a laboratorios.

Grupo COFARES opera principalmente en España, efectuando residualmente ventas en otros países de la Unión Europea.

La cooperativa matriz del grupo (COFARES) fue fundada en 1944 y cuenta actualmente con [...] socios cooperativistas, en su mayoría

⁶ Debe señalarse que la Disposición Adicional Primera del Proyecto de Estatutos autoriza al Consejo Rector a adoptar las decisiones que considere oportunas si para culminar la fusión fuese necesario realizar operaciones exigidas – conforme a la Constitución y el resto del ordenamiento jurídico – por la autoridad competente sobre Derecho concurrencial.

farmacéuticos con oficinas de farmacia, y 29 almacenes mayoristas distribuidores ubicados en 23 provincias cuya ubicación y titularidad se recoge en el siguiente cuadro:

ALMACENES FARMACÉUTICOS GRUPO COFARES			
TITULAR	%	PROVINCIA	POBLACIÓN
ALCOFARSA-Alternativa Comercial Farmacéutica, S.A.	100	Murcia, Valencia	San Ginés, Gandía, Aldaya
CEFAPAL-Centro Farmacéutico de las Palmas, S.A.	100	Las Palmas	Telde
CEFARGAL-Centro Farmacéutico de Galicia, S.A.	100	La Coruña Pontevedra	Santiago C., La Coruña, Vigo
CEFEX-Centro Farmacéutico Extremeño, S.A.	98,9	Badajoz	Badajoz, Don Benito, Mérida
CEFATESA-Centro Farmacéutico de Tenerife, S.A.	96,1	Tenerife	Santa Cruz
COFARES	Matriz	Madrid	Madrid, Móstoles
COFALSA-Compañía Farmacéutica de Albacete, S.A.	100	Albacete	Albacete
COFARESA-Compañía Farmacéutica Española, S.A.	87,5	Zamora Zaragoza	Zamora, Cuarte de Huerva
DIFARCASA-Distribuidora Farmacéutica del Cantábrico	100	Asturias Cantabria	Ambas-Carreño, Santander
DIFCALSA-Distribuidora Farmacéutica Castilla-León, S.A.	100	Burgos Valladolid	Burgos, Valladolid
DISFASUR-Distribuidora Farmacéutica del Sur, S.A.	100	Córdoba Málaga Sevilla	Córdoba, Málaga, Sevilla
DIFNARSA-Distribuidora Farmacéutica Navarra-Rioja, S.A.	100	Álava, La Rioja, Navarra	Vitoria, Logroño, Orcoyen
FARMICS-Farmics Distribución Farmacéutica Cataluña, S.A.	100	Barcelona	Hospitalet de Llobregat
UNICEFAR-Unión de Centros Farmacéuticos, S.A.	98,76	Vizcaya	Basauri

En el anexo I se facilita un detalle de las sociedades dependientes, su actividad y negocio intragrupo y con terceros.

El siguiente cuadro recoge la facturación del Grupo COFARES en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001:

Volumen de ventas GRUPO COFARES (Millones de Euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	< 5.000	< 5.000	< 5.000
Unión Europea	> 250	> 250	> 250
España	> 60	> 60	> 60

Fuente: Notificación

III.2 HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRÁNEO, Soc.Coop.Ltda. y sociedades dependientes (Grupo HEFAME)

Grupo HEFAME desarrolla la misma actividad principal que Grupo COFARES y cuenta con 12 almacenes distribuidores ubicados principalmente

en 10 provincias del litoral mediterráneo y en Madrid. La cooperativa, matriz del Grupo, con sede en Murcia, fue fundada en 1950, y actualmente cuenta con [...] socios cooperativistas y 12 almacenes de distribución en 11 provincias⁷.

Adicionalmente, Grupo HEFAME presta servicios complementarios destinados a los cooperativistas, oficinas de farmacia y otras cooperativas. En el anexo II se facilita el detalle de las sociedades dependientes, actividad y volumen de negocio intragrupo y con terceros.

El siguiente cuadro recoge la facturación de Grupo HEFAME en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001:

Volumen de ventas Grupo HEFAME (Millones de Euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	< 5.000	< 5.000	< 5.000
Unión Europea	> 250	> 250	> 250
España	> 60	> 60	> 60

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

El ámbito económico en el que operan ambas partes es el de la distribución al por mayor de especialidades farmacéuticas y productos de parafarmacia. Asimismo, realizan servicios logísticos y de transporte directamente relacionados con la distribución farmacéutica.

El [...] % de los productos distribuidos por COFARES y HEFAME corresponde a medicamentos con precio regulado y el [...] % restante a productos de precio libre. En ambos grupos la proporción de ventas destinadas a socios cooperativistas es de un [...] %, mientras que el [...] % restante se vende a terceros.

Las actividades complementarias que realizan ambas cooperativas relacionadas con la fabricación de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos, servicios informáticos, desarrollo de sistemas de información, comercialización de mobiliario farmacéutico, asesoría a las oficinas de farmacia y otras actividades complementarias que representan solamente un [...] % de la facturación del Grupo COFARES y un [...] % de la del Grupo HEFAME en el ejercicio 2005. Dado su carácter accesorio y escaso volumen de negocio, no se considerarán a los efectos de la definición de los mercados relevantes en la presente operación de concentración.

IV.1. Mercado de producto

La atención farmacéutica constituye un servicio de interés público cuyo objetivo es garantizar a la población el acceso eficaz y racional a los medicamentos y productos sanitarios, cuya dispensación corresponde a las oficinas y servicios de farmacia legalmente autorizados. El regulador ha

⁷ En las siguientes localidades: Huércal de Almería (Almería), Alicante, Castelbisbal (Barcelona), Castellón, Peligros (Granada), Merca (Girona), Madrid, Málaga, Cartagena (Murcia), Santomera (Murcia), Tarragona y Aldaya (Valencia).

previsto la posibilidad de que se utilice la mediación de almacenes mayoristas para facilitar la distribución de los productos desde los laboratorios fabricantes y los importadores a aquéllos.

Según la normativa sectorial aplicable⁸ son almacenes farmacéuticos los establecimientos cuya actividad consiste en obtener, conservar, suministrar o exportar medicamentos de uso humano y sustancias medicinales susceptibles de formar parte del medicamento elaborado por un laboratorio farmacéutico, así como los demás productos farmacéuticos que puedan ser objeto de venta en oficinas y servicios de farmacia.

Los precedentes nacionales⁹ y comunitarios¹⁰ coinciden en la definición del mercado de producto considerando como tal la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos. Esta actividad de distribución comprendería toda la gama de especialidades farmacéuticas, éticas (las que se dispensan con receta médica) y publicitarias, productos que requieren especiales condiciones de almacenaje y tratamiento como analgésicos e inflamables, y otros productos de parafarmacia, como productos infantiles, dietéticos, ortopédicos, cosméticos, del cuidado de la salud, etc¹¹.

A luz de las consideraciones anteriores, este Servicio estima relevante a los efectos del análisis de la presente operación el mercado de la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos a oficinas de farmacia y servicios de farmacia, en el que operan las notificantes.

IV.2 Mercado geográfico

De acuerdo con los precedentes citados, el mercado geográfico en ningún caso es superior al nacional, pudiendo comprender, según los casos, una provincia, territorios de provincias limítrofes o regiones.

Por el lado de la oferta, existen entidades que disponen de una red de cobertura nacional junto a otras de implantación regional que cuentan con un único o un reducido número de almacenes.

Sin embargo, las características de la demanda (oficinas de farmacia con limitada capacidad de almacenaje), que requiere frecuencia y rapidez en los suministros, y las derivadas del carácter público del servicio con obligación de abastecimiento, determinan una adecuación entre oferta y demanda, de tal

⁸ R.D. 2259/1994, de 25 de noviembre, por el que se regulan los almacenes farmacéuticos y la distribución al por mayor de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos (B.O.E. de 14.1.1995).

⁹ Ver las resoluciones del TDC de 1 de septiembre de 2002 (Expte. nº 470/99 - COFAS) y de 26 de mayo de 2003 (Expte. nº 539/02 - COFARCA) en materia de conductas restrictivas, e informes del SDC N-05029 ALFAMAD/GRUPO FARMACÉN y N-05086 ALLIANCHE UNICHEM/CERF CATALUÑA.

¹⁰ Decisiones de la Comisión Europea correspondientes a los casos: IV/M.1243 ALLIANCE UNICHEM / SAFA; IV/M.2193 ALLIANCE UNICHEM / INTERPHARM y IV/M.2432 ANGELINI / PHOENIX/JV.

¹¹ La parafarmacia aglutina productos heterogéneos con reglamentaciones diferentes, en todo caso, menos exigentes que las de los medicamentos. La distribución, en algunos casos, se restringe al ámbito de la oficina de farmacia, en tanto que, en otros, se venden en este circuito por razones de pura conveniencia por parte de los fabricantes.

forma que los operadores distribuyen en las áreas próximas a sus almacenes. De hecho, las cuotas de mercado de un mismo operador nacional varían sustancialmente según las provincias consideradas.

La ubicación de los almacenes es un elemento fundamental para delimitar el ámbito de actuación. Éste comprenderá fundamentalmente el espacio geográfico dentro del que el almacén alcanza a ofrecer sus servicios a las farmacias en las condiciones de rapidez y frecuencia demandadas.

Hay con alta densidad de población y un elevado número de farmacias en las que hay varios almacenes. En otras, las menos pobladas, no hay ningún almacén y las farmacias se abastecen de los de provincias próximas. Por ello, el término de la provincia no puede ser considerado determinante para la delimitación del mercado geográfico, ya que las rutas de reparto de los almacenes trascienden los límites provinciales siempre que las farmacias se encuentren en un determinado radio de acción que permita cumplir con las exigencias de frecuencia y rapidez de las entregas.

A ello se añade, la práctica habitual de las oficinas de farmacia de contar con fuentes alternativas de suministro para que no se produzcan faltas de producto, lo que en provincias poco pobladas o en poblaciones próximas a almacenes de provincias limítrofes conduce a requerir los servicios de éstos.

Así, la notificante indica, en línea con las consideraciones recogidas en los precedentes de operaciones de concentración nacional citados, que la zona potencial de actuación de un almacén viene dada por un área de entre 120 y 150 minutos de radio por carretera¹². Atendiendo a estas consideraciones, la delimitación exacta del ámbito geográfico del mercado deberá realizarse caso por caso.

En el presente caso, los almacenes de las partes operan en su mayoría más allá de las provincias en las que están establecidos y son fuentes de suministro alternativas para las farmacias.

Por ello, este Servicio estima relevante analizar las zonas abastecidas por los almacenes farmacéuticos de COFARES que coinciden con las zonas abastecidas por los almacenes de HEFAME y en los que, por tanto, la operación es susceptible de generar un refuerzo de la posición del operador resultante y, por tanto, una modificación de la estructura competitiva de ese ámbito geográfico.

En suma, este Servicio analizará la incidencia de la operación en aquellas zonas en las que hay almacenes de ambas cooperativas y en todas las zonas abastecidas actualmente por ambas cooperativas en las que se produce refuerzo de cuota superior a un 1%, como son las provincias del litoral

¹² Esta estimación se basa en la exigencia de no romper la cadena de frío de determinados productos y en la necesidad de adaptar la preparación y despacho de los pedidos a los horarios de las farmacias. Cabe señalar, además, el precedente de la autoridad de competencia británica –OFT- PHOENIX HEALTHCARE DISTRIBUTION LTD/EAST ANGLIAN PHARMACEUTICALS LTD (decisión de 17-12-2004), en el que las isocronas se definen por radio de 120 minutos, en función de la valoración de los competidores en el mercado.

mediterráneo y limítrofes, en particular Gerona, Barcelona, Tarragona, Castellón, Valencia, Alicante, Murcia, Albacete, Granada, Málaga y en la zona centro, en particular, Cuenca, Madrid y Toledo.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1 Regulación del mercado

El marco legal aplicable a los medicamentos y productos farmacéuticos y a su distribución está contenido, en esencia, en la Ley General de Sanidad y en la Ley del Medicamento¹³. Ésta última¹⁴ establece el principio básico que rige la actuación de los agentes implicados, ya sean laboratorios, almacenes farmacéuticos mayoristas y farmacias, es decir, la obligación de suministrar los medicamentos que se les soliciten y la continuidad en la prestación del servicio a la comunidad¹⁵.

Para facilitar la distribución, la Ley contempla la posibilidad de utilizar la mediación de los almacenes mayoristas. Éstos deben contar con la correspondiente autorización de la Comunidad Autónoma¹⁶ y cumplir ciertas exigencias de funcionamiento relativas, entre otras, a instalaciones y medios humanos y técnicos, existencias mínimas o conservación de medicamentos.

La Ley se ocupa también del comercio exterior de medicamentos¹⁷ y establece la posibilidad de que los importadores de especialidades farmacéuticas se constituyan en almacén distribuidor siempre que cuenten con la correspondiente autorización o de que actúen como exportadores cumpliendo los correspondientes requisitos.

Cabe señalar que, a nivel europeo, el mercado de la distribución de productos farmacéuticos es objeto de una intensa regulación. Varias

¹³ Título V de Ley 14/1986, de 25 de abril General de Sanidad (BOE de 29.4.1986) y Ley 25/1990, de 20 de diciembre del Medicamento (BOE de 22.12.1990).

¹⁴ Cabe señalar que en el momento en que se elabora este informe se encuentra en trámite el Proyecto de Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios que derogará la vigente Ley del Medicamento. En su preámbulo, señala que se refuerzan las obligaciones de los almacenes mayoristas, en particular en el ámbito del abastecimiento. Asimismo quedan obligados a cumplir las normas de trazabilidad que emanarán de la Ley.

En el actual marco regulatorio, las exportaciones de especialidades farmacéuticas con precios intervenidos, debido al relativamente bajo nivel de éstos en España, se han convertido en un elemento distorsionador de las relaciones entre laboratorios y almacenes ocasionando desabastecimientos en el territorio nacional. El proyecto de Ley actualmente en trámite prevé atajar esta situación mejorando la regulación de la trazabilidad de los medicamentos.

¹⁵ La obligación de suministro incumbe también a los almacenes distribuidores y es vigilada por las autoridades sanitarias. El desabastecimiento de las farmacias puede ser sancionado por la Comunidad Autónoma en la que está ubicado el almacén. Según las notificantes, ninguna normativa, estatal o autonómica, se pronuncia expresamente sobre el número o frecuencia de los repartos en relación con la obligación de suministro.

¹⁶ Las siguientes CC.AA. han desarrollado sus respectivas leyes de ordenación farmacéutica: Aragón, Baleares, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco, La Rioja y Valencia.

¹⁷ Título V, artículos 81 a 83.

Directivas¹⁸ se ocupan de armonizar las actividades de producción y distribución de medicamentos.

V.2 Características y evolución del mercado

El volumen del mercado farmacéutico en precio de venta al público (PVP), según los datos proporcionados por la notificante procedentes de IMS¹⁹, se cifra en 15.305 millones de euros para el año 2005, un 0,4% más que en el ejercicio anterior.

El almacén distribuidor es en España el principal canal de los laboratorios farmacéuticos para abastecer las necesidades de las oficinas de farmacia. Así, de acuerdo con datos facilitados por las notificantes²⁰, los laboratorios fabricantes de productos farmacéuticos realizan un 76% de sus ventas a través de este canal y el resto directamente a entidades gubernamentales (1%), hospitales (20%) y farmacias (3%). A su vez, del 76% comercializado a través de mayoristas, solamente un 1% se destina a hospitales, el restante 75% se suministra a farmacias. La demanda de los mayoristas-almacenistas está, pues, constituida prioritariamente por las oficinas de farmacia.

La obligación de suministro, junto con la demanda de rapidez y frecuencia en los repartos por parte de las farmacias dada su capacidad limitada de almacenaje, son circunstancias que obligan a los almacenes a prestar servicios de calidad que cumplan estos requisitos²¹. Cualquier merma en la calidad de los servicios que presta el almacén tiene consecuencias directas en la actuación de la oficina de farmacia que cambiaría, en caso de que exista otro suministrador que pueda dar servicio en las condiciones requeridas, a un almacén alternativo al no haber ningún compromiso de exclusividad por parte de la farmacia con sus proveedores²².

V.3 Estructura de la oferta

Según datos facilitados por las notificantes²³, en España hay actualmente 189 almacenes farmacéuticos mayoristas. Por su parte, de

¹⁸ Directiva 2001/83/CE, modificada por las Directivas 2002/98/CE, 2003/63/CE, 2004/24/CE y 2004/27/CE.

¹⁹ Según la notificante, la mayoría de los laboratorios y distribuidores farmacéuticos mayoristas y otras entidades públicas o privadas analizan las ventas de productos en función de los informes que publica periódicamente el Grupo IMS HEALTH INC. Si bien los datos de IMS no tienen en cuenta las ventas directas de laboratorios farmacéuticos a oficinas de farmacia, dicha fuente se considera representativa del 95% del mercado nacional.

²⁰ Citando FARMAINDUSTRIA, "La Industria Farmacéutica en Cifras".

²¹ De acuerdo con la notificante, tal exigencia de suministro obliga a los distribuidores farmacéuticos mayoristas a suministrar entre una y cuatro veces al día, a veces muy pequeñas cantidades –hasta un único producto en caso de urgencia- y en un periodo máximo de 24 horas desde el pedido.

²² Sin perjuicio de los posibles compromisos de compra mínima adquiridos por los farmacéuticos con las cooperativas a las que se asocian.

²³ Según la Federación Nacional de Asociaciones Mayoristas Distribuidores de Especialidades Farmacéuticas y Productos Parafarmacéuticos –FEDIFAR-, facilitados por la notificante.

acuerdo con el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, al término del año 2004, había en España 20.462 oficinas de farmacia, cada una de las cuales atendía en promedio a 2.111 habitantes²⁴. En consecuencia, cada almacén en España atendería, aproximadamente, a unas 108 oficinas de farmacia²⁵.

En países de nuestro entorno como Francia, Alemania y Reino Unido, las cuotas nacionales de las tres primeras empresas alcanzan un 82%, 62% y 52% respectivamente. Sin embargo, en España los tres primeros operadores alcanzan una cuota conjunta del [40-50%]. Así, según las notificantes, la estructura del mercado de la distribución en España está aún enormemente atomizada aunque se observa un proceso de creciente concentración.

La propiedad de los almacenes mayoristas en España está, en su mayor parte, en manos de los propios farmacéuticos, integrados verticalmente en cooperativas o en sociedades. Esta integración vertical presenta ventajas para los propios farmacéuticos (por un lado, las fiscales propias de tal régimen cuando se trata de cooperativas²⁶, y, por otro, la reversión al farmacéutico de los beneficios de la actividad de distribución).

Según otros precedentes nacionales, distinguiendo por categorías, un 47,5% de las empresas son cooperativas cuyos socios son farmacéuticos con oficinas de farmacia, un 20,2% sociedades participadas por farmacéuticos y un 32,3% sociedades independientes. Atendiendo al número de almacenes, aproximadamente un 30% corresponde a sociedades independientes y un 70% a cooperativas y sociedades propiedad de los farmacéuticos detallistas.

El cuadro siguiente recoge las cuotas de mercado a nivel nacional de las partes y de sus principales competidores:

PRINCIPALES DISTRIBUIDORES MAYORISTAS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS
– Cuotas de mercado en términos de facturación a PVL –

²⁴ Frente a los 3.843 habitantes por farmacia en Alemania en 2002, los 3.485 en Italia o los 4.889 en Reino Unido.

²⁵ Otros mercados europeos presentan ratios más elevados, a excepción de Italia que cuenta con más almacenes y una estructura aún más atomizada: así, Reino Unido, Francia y Alemania, respectivamente, arrojan unas ratios de 205, 129 y 206 oficinas por almacén.

²⁶ Según la Memoria Anual de HEFAME, la cooperativa tributa con carácter general al 20%, con excepción de los resultados extracooperativos y los resultados extraordinarios que tributan al 35%.

Operadores	2003	2004	2005
COFARES	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HEFAME	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
COFARES+HEFAME	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
SAFA ²⁷	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]
FEDERACIÓ FARMACÉUTICA S. Coop.	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CECOFAR-Centro Cooperativo Farmacéutico	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Resto	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación con base en datos IMS

Así, la cuota nacional de la entidad resultante, producto de la unión del primer y tercer operador nacional, alcanza un [20-30%], posicionándose como líder indiscutible a una distancia de 15 puntos del siguiente operador. La entidad resultante pasa a contar en propiedad con 41 almacenes²⁸ en 29 provincias españolas. Sus principales competidores son Grupo SAFA, miembro del grupo ALLIANCE UNICHEM²⁹ ([10-20%]), y las cooperativas FEDERACIÓ FARMACEUTICA³⁰ ([0-10%]) y CECOFAR³¹ ([0-10%]).

Las notificantes señalan como altamente probable que la cuota de mercado tras la operación sea inferior a la suma de las cuotas de ambas cooperativas debido a que cada oficina de farmacia se suministra de varios mayoristas. De esta forma, aquellas que tengan como primer y segundo suministrador a las entidades que se fusionan, escogerán tras la fusión a un competidor como segundo operador en detrimento de las ventas de las partes³².

Por su parte, el Anexo III recoge los almacenes y las cuotas de mercado por provincias de las partes en el ejercicio 2005. Su actividad coincide en 16 provincias, obteniendo la entidad resultante de la fusión cuotas de mercado superiores al 25% en las siguientes: Albacete ([70-80%]), Alicante ([40-50%]), Madrid ([60-70%]), Málaga ([20-30%]), Murcia ([80-90%]) y Valencia (40-50%). En cuanto a almacenes físicos, COFARES y HEFAME poseen simultáneamente almacenes distribuidores en las provincias de Barcelona (1+1), Madrid (3+1), Málaga (1+1), Murcia (1+2) y Valencia (2+1).

²⁷ Para 2005, incluye las cuotas de FARMACÉN y CERF CATALUÑA adquiridas en ese año.

²⁸ No se computa la plataforma logística de OFSA.

²⁹ Operador europeo de distribución farmacéutica de capital privado con presencia en 12 países. En España dispone de 30 almacenes y está presente en gran parte del territorio, a excepción de las CC.AA. de Castilla-La Mancha, Murcia, Navarra, La Rioja, Cantabria, Baleares y Canarias. Ha experimentado crecimiento con una política de compras de almacenes existentes.

³⁰ Cooperativa farmacéutica con presencia principalmente en Cataluña y Valencia con más de 3.000 socios cooperativistas.

³¹ Cooperativa farmacéutica con presencia principalmente en Andalucía con más de 2.500 socios cooperativistas.

³² Según las notificantes, alrededor de [...] farmacias se suministran tanto de COFARES como de HEFAME, incluyendo esta cifra [...] titulares de farmacias que son socios de ambas cooperativas.

Es preciso, por tanto, analizar con mayor detalle el mercado en estas zonas territoriales con mayor profundidad:

Murcia

CUOTAS DE MERCADO DE OPERADORES EN MURCIA Y ALMACENES PRÓXIMOS					
PROVINCIA/ OPERADOR	Nº FARMACIAS/ ALMACÉN	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-	ALMACENES PRÓXIMOS/ FRECUENCIA REPARTOS
MURCIA	544				13,4 media en radio 120'
COFARES	1	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[..] diarios
HEFAME	2	[60-70]	[60-70]	[60-70]	[..] diarios (Cartagena) [..] diarios (Murcia)
COFARES+H EFAME	3	[80-90]	[80-90]	[80-90]	
EUROSERV	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
CTRO.FCO.	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
BORGINO	0	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
OTROS	0	[0-10]	[0-10]	[0-10]	

Fuente: elaboración propia con base en datos de la notificación

Murcia es la sexta provincia por volumen de mercado (se estima en 303 millones de euros a precio de venta de laboratorio (PVL). Hay cinco almacenes distribuidores³³ y 544 oficinas de farmacia en la provincia.

HEFAME cuenta con dos almacenes³⁴ una cuota de un [60-70%] en 2005. COFARES, el segundo operador, cuenta con un almacén y una cuota del [10-20%]. Así, tras la operación, la entidad resultante ve reforzado el liderazgo que ya tenía HEFAME, obteniendo un[80-90%] de cuota de mercado.

EUROSERV³⁵ y Centro Farmacéutico³⁶ son los principales competidores. Cada uno dispone de un almacén y presentan cuotas del [0-10%] y [0-10%] respectivamente. Ambos han registrado un descenso de sus cuotas en el período de 2003-2005, perdiendo 1,8 y 0,8 puntos respectivamente, en beneficio de COFARES y HEFAME.

En cuanto a la integración vertical de los farmacéuticos en esta provincia, cabe señalar que un [...] % de las farmacias son socios de COFARES siendo ésta el primer proveedor del [...] % de las mismas. Por su parte, los cooperativistas de HEFAME representan un [...] % del total de farmacias, siendo esta cooperativa el primer proveedor de un [...] % de las mismas.

³³ Según las notificantes recientemente ha entrado en el mercado un sexto operador, LOGICEL-CENTRO LOGÍSTICO ESPAÑOL que cuenta con autorización desde finales de 2005 e inicialmente opera en la distribución de productos de parafarmacia con una entrega diaria. Debe señalarse que no consta autorización bajo dicha denominación en la Consejería de Sanidad de la Región de Murcia, si bien consta autorización de un nuevo operador con la denominación Logística Selectiva, S.L.

³⁴ Según datos de la citada Consejería de Sanidad, hay varias sociedades del Grupo HEFAME titulares de autorizaciones.

³⁵ Europea de Servicios y Distribuciones, S.A. (EUROSERV) es un operador independiente con sede en Alicante que abastece principalmente el sureste peninsular desde almacenes ubicados en Alicante, Murcia (Euroserv Murcia, S.A.), Valencia y Albacete.

³⁶ Centro Farmacéutico, S.L. y su sociedad dependiente, Unión Farmacéutica de la Mancha. es una sociedad perteneciente a farmacéuticos que también abastece el sureste peninsular desde almacenes situados en Valencia, Alicante, Murcia y Albacete.

Las notificantes, a partir de una muestra de poblaciones ubicadas en puntos diversos de Murcia³⁷, concluyen que las farmacias de la provincia disponen de entre 13,4 y 17,2 almacenes farmacéuticos establecidos en un radio de 120-150 minutos a la redonda³⁸.

Albacete

CUOTAS DE MERCADO DE OPERADORES EN ALBACETE Y ALMACENES PRÓXIMOS					
PROVINCIA/ OPERADOR	Nº FARMACIAS/ ALMACÉN	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-	ALMACENES PRÓXIMOS/ FRECUENCIA REPARTOS
ALBACETE	224				12,8 media en radio 120'
COFARES	1	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[..] diarios
HEFAME	0	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[..] diarios
COFARES+ HEFAME	1	[70-80]	[70-80]	[70-80]	
CTRO. FCO.	1	[10-20]	[10-20]	[10-20]	
EUROSERV	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
OTROS	0	[0-10]	[0-10]	[0-10]	

Fuente: elaboración propia con base en datos de la notificación

La provincia de Albacete, con un volumen de mercado estimado en 82,6 millones de euros, dispone de 3 almacenes distribuidores registrados y 224 oficinas de farmacia.

COFARES cuenta con almacén propio en la provincia y es el primer operador con una cuota de un [50-60%] en el ejercicio 2005, mientras que HEFAME distribuye desde almacenes de provincias colindantes³⁹ y es el segundo operador con una cuota del [10-20%].

Como resultado de la fusión, la entidad resultante alcanza una cuota del [70-80%] muy alejada de sus principales competidores, Centro Farmacéutico, S.L. ([10-20%]) y Euroserv ([0-10%]). Éstos cuentan con almacén propio y, en el período 2003 a 2005, registran un crecimiento de cuota moderado en detrimento de las partes.

En cuanto a la integración vertical de los farmacéuticos en esta provincia, cabe señalar que un [...] % de las farmacias son socios de COFARES siendo ésta el primer proveedor del [...] % de las mismas. Por su parte, los cooperativistas de HEFAME representan un [...] % del total de farmacias, siendo esta cooperativa el primer proveedor de un [...] % de las mismas.

Las notificantes, a partir de una muestra de poblaciones ubicadas en puntos diversos de la provincia⁴⁰, concluyen que las farmacias albaceteñas disponen de entre 12,8 y 23 almacenes farmacéuticos establecidos en un radio de 120-150 minutos a la redonda.

³⁷ Lorca, Caravaca de la Cruz, Yecla, Murcia y Cartagena.

³⁸ Debe matizarse que los almacenes considerados en la muestra no son en su totalidad sustitutivos, pues en un número reducido se trata de almacenes suministradores de una gama de productos químicos y/o de parafarmacia.

³⁹ Según datos de FEDIFAR, HEFAME cuenta con almacén en Albacete, sin embargo las notificantes informan que no se trata de almacén sino de una oficina presencial.

⁴⁰ Villarrobledo, Albacete, Almansa, Hellín y Ossa de Montiel.

Alicante

CUOTAS DE MERCADO DE OPERADORES EN ALICANTE Y ALMACENES PRÓXIMOS					
PROVINCIA/O PERADOR	Nº FARMACIAS/ ALMACÉN	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-	ALMACENES PRÓXIMOS/ FRECUENCIA REPARTOS
ALICANTE	712				17,8 media en radio 120'
COFARES	0	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[..] diarios
HEFAME	1	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[..] diarios
COFARES+ HEFAME	1	[40-50]	[40-50]	[40-50]	
CTRO.FCO.	3	[20-30]	[20-30]	[20-30]	
EUROSERV	1	[20-30]	[20-30]	[20-30]	
SAFA	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
OTROS	0	[0-10]	[0-10]	[0-10]	

Fuente: elaboración propia con base en datos de la notificación

Alicante, quinta provincia española por volumen de mercado (se estima en 403 millones de euros) dispone de 6 almacenes distribuidores y 712 oficinas de farmacia.

HEFAME cuenta con almacén propio en la provincia y es el primer operador con una cuota del [30-40%] en el ejercicio 2005. COFARES no dispone de almacén propio en la provincia pero registra una cuota del [10-20%].

Así, como consecuencia de la operación, se fusionan el primer y el cuarto operador y obtienen una cuota conjunta del [40-50%]. Los principales competidores en esta provincia son también Centro Farmacéutico ([20-30%] y tres almacenes) y EUROSERV ([20-30%] y un almacén).

En el último trienio las cuotas de las partes crecen muy moderadamente, mientras que Centro Farmacéutico pierde 2,7 puntos en favor de EUROSERV y SAFA.

En cuanto a la integración vertical de los farmacéuticos en esta provincia, cabe señalar que un [...] % de las farmacias son socios de COFARES siendo ésta el primer proveedor del [...] % de las mismas. Por su parte, los cooperativistas de HEFAME representan un [...] % del total de farmacias, siendo esta cooperativa el primer proveedor de un [...] % de las mismas.

Las notificantes, a partir de una muestra de poblaciones ubicadas en puntos diversos de la provincia⁴¹, concluyen que tales oficinas disponen de entre 17,8 y 21,4 almacenes farmacéuticos (excluyendo los de las partes) establecidos en un radio de 120-150 minutos a la redonda.

⁴¹ Alicante, Denia, Torrevieja, Alcoy y Salinas.

Valencia

CUOTAS DE MERCADO DE OPERADORES EN VALENCIA Y ALMACENES PRÓXIMOS					
PROVINCIA/ OPERADOR	Nº FARMACIAS/ ALMACÉN	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-	ALMACENES PRÓXIMOS/ FRECUENCIA REPARTOS
VALENCIA	1.653				18 media en radio 120'
COFARES	2	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[..] diarios
HEFAME	1	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[..] diarios
COFARES+ HEFAME	3	[40-50]	[40-50]	[40-50]	
CTRO.FCO.	3	[10-20]	[10-20]	[10-20]	
SAFA	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
FEDERACIÓ	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
BORGINO	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
EUROSERV	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
OTROS	3	[0-10]	[0-10]	[0-10]	

Fuente: elaboración propia con base en datos de la notificación

Valencia, tercera provincia por volumen de mercado (se estima en 646 millones de euros) dispone de 13⁴² almacenes distribuidores y 1.653 oficinas de farmacia.

COFARES lidera el mercado con una cuota del [30-40%] en 2005 y cuenta con dos almacenes en la provincia. HEFAME, con almacén propio, es el tercer operador ([10-20%]) a corta distancia del segundo, Centro Farmacéutico, S.A. ([10-20%] y 3 almacenes).

La operación supone la integración del primer y tercer operador con una cuota conjunta de un [40-50%], repartiéndose cuatro competidores la mayor parte del mercado restante: SAFA ([0-10%] y un almacén), Federació Farmacéutica ([0-10%] y un almacén), Borgino ([0-10%] y un almacén) y Euroservicios ([0-10%] y un almacén).

En cuanto a la integración vertical de los farmacéuticos en esta provincia, cabe señalar que un [...] % de las farmacias son socios de COFARES siendo ésta el primer proveedor del [...] % de las mismas. Por su parte, los cooperativistas de HEFAME representan un [...] % del total de farmacias, siendo esta cooperativa el primer proveedor de un [...] % de las mismas.

Las notificantes, a partir de una muestra de poblaciones ubicadas en puntos diversos de la provincia⁴³, concluyen que tales oficinas disponen de entre 18 y 22,4 almacenes farmacéuticos (excluyendo los de las partes) establecidos en un radio de 120-150 minutos a la redonda.

⁴² Los tres almacenes no recogidos en el cuadro corresponden a Desfa, S.L., Productos Químicos Bas y Vila Peiró, S.A. y podrían no ser sustitutos completos al distribuir, por ejemplo, solamente productos de parafarmacia.

⁴³ Valencia, Oliva, Villalgordo del Cabriel, Moixent y Chelva.

Madrid

CUOTAS DE MERCADO DE OPERADORES EN MADRID Y ALMACENES PRÓXIMOS					
PROVINCIA/ OPERADOR	Nº FARMACIAS/ ALMACÉN	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-	ALMACENES PRÓXIMOS/ FRECUENCIA REPARTOS
MADRID	2.740				17 media en radio 120'
COFARES	3	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[..] diarios
HEFAME	1	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[..] diarios
COFARES+ HEFAME	4	[60-70]	[60-70]	[60-70]	
SAFA+FARMA	3	[20-30]	[20-30]	[10-20]	
CFN	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
COFAMASA	2	[0-10]	[0-10]	[0-10]	
OTROS	3	[0-10]	[0-10]	[0-10]	

Fuente: elaboración propia con base en datos de la notificación

Madrid, segunda provincia por volumen de mercado (se estima en 1.096 millones de euros) dispone de 13 almacenes distribuidores⁴⁴ y 2.740 oficinas de farmacia.

COFARES cuenta con tres almacenes⁴⁵ y es el primer operador con una cuota de mercado del [50-60%] en 2005. HEFAME, que cuenta con un almacén, es el tercer operador y presenta una cuota del [10-20%].

Así, la cuota conjunta de las partes alcanza el [60-70%]. El segundo operador, SAFA, que adquirió en 2005 a Farmacén cuenta con 3 almacenes y queda muy alejado del líder con una cuota del [10-20%].

El tercer y cuarto operador son Centro Farmacéutico Nacional (CFN)⁴⁶ que cuenta con un almacén y una cuota del [0-10%] y COFAMASA⁴⁷ que cuenta con 2 almacenes y una cuota del [0-10%]. En el período de 2003 a 2005, salvando el crecimiento derivado de las adquisiciones citadas, no se aprecian movimientos significativos en las cuotas de los operadores citados.

En cuanto a la integración vertical de los farmacéuticos en esta provincia, cabe señalar que un [...] % de las farmacias son socios de COFARES siendo ésta el primer proveedor del [...] % de las mismas. Por su parte, los cooperativistas de HEFAME representan un [...] % del total de farmacias, siendo esta cooperativa el primer proveedor de un [...] % de las mismas.

Las notificantes, a partir de una muestra de poblaciones ubicadas en puntos diversos de la provincia⁴⁸, concluyen que tales oficinas disponen de

⁴⁴ Además de los que se citan, se han considerado en el cómputo los de Comercial Farmacéutica, Específicos Carabanchel-SPECA- y Spain Pharma. El número de almacenes registrados es superior, pero tendrían en todo caso escasa representatividad.

⁴⁵ Las notificantes señalan que uno de ellos es muy pequeño y abastece a 25 farmacias en el barrio de Chamberí. No se computa como almacén las instalaciones de OFSA a través de las que se realiza una logística integral de abastecimiento a otros almacenes propios y de terceros.

⁴⁶ Centro Farmacéutico Nacional es una sociedad anónima de capital farmacéutico con sede en Madrid que cuenta con 650 socios repartidos por 49 provincias y distribuye a unas 4.000 farmacias.

⁴⁷ Compañía Farmacéutica Madrileña, S.A., sociedad de capital farmacéutico con sede en Madrid que distribuye en la C.A. de Madrid y en Guadalajara.

⁴⁸ Buitrago del Lozoya, Aranjuez, Madrid, Alcalá de Henares y Guadarrama.

entre 17 y 24,6 almacenes farmacéuticos (excluyendo los de las partes) establecidos en un radio de 120-150 minutos a la redonda.

Barcelona

CUOTAS DE MERCADO DE OPERADORES EN BARCELONA				
PROVINCIA/ OPERADOR	Nº FARMACIAS/ ALMACÉN	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-
BARCELONA	2158			
COFARES	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HEFAME	1	[10-20]	[10-20]	[10-20]
COFARES+ HEFAME	2	[10-20]	[10-20]	[10-20]
SAFA+CERF	6	[30-40]	[30-40]	[30-40]
FEDERACIÓ	4	[30-40]	[30-40]	[30-40]
VICENTE FERR	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	9	[10-20]	[10-20]	[10-20]

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la notificación

La provincia de Barcelona dispone de 22 almacenes distribuidores⁴⁹ y 2.158 oficinas de farmacia. Tanto HEFAME como COFARES cuentan con almacén propio, pero ocupan solamente el tercer y cuarto puesto con cuotas del [10-20%] y [0-10%], respectivamente.

La operación no modifica sustancialmente esta situación puesto que los dos primeros operadores mantienen su posición: SAFA con un [30-40%] de cuota y 6 almacenes y Federació Farmacéutica con un [30-40%] y 4 almacenes. El crecimiento más significativo en el último trienio lo registra SAFA tras la adquisición de CERF Cataluña en el ejercicio 2005.

Málaga

CUOTAS DE MERCADO DE OPERADORES EN MÁLAGA				
PROVINCIA/O PERADOR	Nº FARMACIAS/ ALMACÉN	CUOTA 2003 -%-	CUOTA 2004 -%-	CUOTA 2005 -%-
MÁLAGA	599			
COFARES	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HEFAME	1	[10-20]	[10-20]	[10-20]
COFARES+ HEFAME	2	[20-30]	[20-30]	[20-30]
COFARAN	3	[60-70]	[60-70]	[50-60]
AFARMA	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]
GICOFA		[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	1	[0-10]	[0-10]	[0-10]

Fuente: elaboración propia con base en datos de la notificación

La provincia de Málaga dispone de 6 almacenes distribuidores y 599 oficinas de farmacia.

⁴⁹ Estimación basada en la evaluación de los datos facilitados por FEDIFAR de asociados a ésta (15) y no asociados así como los que declaran cuota de mercado a IMS.

Tanto HEFAME como COFARES cuentan con almacén propio y ocupan el segundo y tercer puesto con cuotas del [10-20%] y [0-10%], respectivamente.

La entidad resultante mantendría la condición de segundo operador de HEFAME pero con una cuota del [20-30%].

En esta provincia, Cooperativa Farmacéutica Andaluza (COFARAN) lidera el mercado con un [50-60%] de cuota y AFARMA, sociedad anónima de capital farmacéutico, ocuparía el tercer puesto con un [0-10%]. Los competidores citados⁵⁰ perdieron cuota en el último trienio en esta provincia, en beneficio principalmente de COFARES que registra un crecimiento de 2,5 puntos porcentuales.

En cuanto a la integración vertical de los farmacéuticos en esta provincia, cabe señalar que un [...] % de las farmacias son socios de COFARES siendo ésta el primer proveedor del [...] % de las mismas. Por su parte, los cooperativistas de HEFAME representan un [...] % del total de farmacias, siendo esta cooperativa el primer proveedor de un [...] % de las mismas.

V.4 Estructura de la demanda

El grueso de la demanda de los distribuidores farmacéuticos mayoristas son las farmacias no hospitalarias a las que destinan la casi totalidad de sus ventas. En menor grado, no obstante, también se suministra a los servicios de farmacia hospitalarios así como a la Administración Pública. En estos casos, los laboratorios farmacéuticos, al conceder en general mejores precios para grandes cantidades de producto, son los principales suministradores. Por último, y de forma residual, los distribuidores se suministran entre sí.

En particular, las partes de la operación destinan aproximadamente el [...] % de sus ventas a socios cooperativistas y el [...] % restante a terceros.

Como consecuencia de la fusión se producirá un importante incremento de la cartera de clientes de la entidad resultante, pues antes de la concentración COFARES ya servía a aproximadamente un [...] % de las farmacias de España⁵¹, de las cuales un [...] % son socios de la cooperativa.

V.5 Aspectos verticales

V.5.1 En relación con las oficinas de farmacia

La forma jurídica de las sociedades cooperativas que se fusionan determina por sí misma una integración vertical. La mayoría de sus socios son farmacéuticos titulares de oficinas de farmacia a los que las cooperativas suministran los productos que éstas dispensan al público.

Las notificantes señalan que este carácter cooperativo es el modelo generalizado en el sector de la distribución farmacéutica mayorista, dándose el

⁵⁰ Ambos operan principalmente en provincias de Andalucía.

⁵¹ [...]

caso de que aproximadamente el 76% del negocio está en manos de cooperativas⁵².

En el presente caso la integración vertical es especialmente relevante. En efecto, como se desprende del análisis de las cuotas de mercado, en determinadas áreas geográficas la entidad resultante no solamente ve reforzada su posición sino que, además, sus socios representan la casi totalidad del número de farmacias existentes en dichas áreas tal y como se refleja en el cuadro siguiente:

DATOS DE LOS MERCADOS CON CUOTA SIGNIFICATIVA Y PORCENTAJE DE FARMACIAS SOCIOS DE COFARES Y/O HEFAME								
Provincia	Total Mercado en M.€ -PVP-	Nº Almacenes	Nº Farmacias	Farmacias/Almacén	COFARES		HEFAME	
					Nº farmacias socios	% s/total farmacias	Nº farmacias socios	% s/total farmacias
Albacete	129	3	224	75	[...]	[90-100]	[...]	[40-50]
Alicante	631	6	712	119	[...]	[30-40]	[...]	[80-90]
Madrid	1.716	12	2740	228	[...]	[90-100]	[...]	[10-20]
Málaga	472	7	599	86	[...]	[10-20]	[...]	[30-40]
Murcia	474	5	544	109	[...]	[30-40]	[...]	[90-100]
Valencia	1012	10	1653	165	[...]	[40-50]	[...]	[20-30]

Por ello, es preciso referirse a determinados apartados del proyecto de Estatutos que regirán la actividad de la cooperativa resultante de la fusión, relativos a la diferenciación entre actividades con socios y con terceros no socios, obligaciones de desembolso de aportaciones, de compra mínima y de no competencia de los socios cooperativistas que podrían implicar posibles restricciones verticales.

En particular, se señalan los siguientes artículos:

- **Objeto social:**

El art. 5 del proyecto de estatutos relativo a las actividades que podrá desarrollar la cooperativa, señala “las actividades con terceros se realizarán dentro de los límites de la legislación vigente y no podrán incluir la oferta total de servicios y condiciones reservadas a los socios cooperadores, ni realizarse con quienes hayan causado baja injustificada o por expulsión de la cooperativa y nunca a establecimientos o comercios competidores de las farmacias de los socios cooperadores, sea cual fuere su respectiva denominación, titularidad o ámbito.” Como se ha señalado, ambas cooperativas destinan aproximadamente un [...] % de sus ventas a los socios cooperativistas y el [...] % restante a terceros.

- **Compra mínima:**

“Los socios están obligados a participar en los servicios cooperativizados con una compra anual mínima del [...] por ciento de la compra media por socios a la Cooperativa o, a solicitud del socio, con el [...] por ciento de su capacidad de compra, si ésta fuera inferior a la media de la compra anteriormente mencionada. Anualmente, la Cooperativa dará a conocer la cifra de la compra media referida al ejercicio inmediato anterior. El Consejo Rector, cuando exista causa justificada, podrá liberar de dicha obligación al

⁵² Según la presentación “El farmacéutico en la distribución farmacéutica” realizada por CECOFAR (4º operador del mercado) en Sevilla el 16-11-2005.

socio cooperador, en la cuantía y por tiempo que proceda, según las circunstancias que concurren.” (artículo 14.c).

El incumplimiento de esta obligación podría ser considerado falta grave y susceptible de sanción económica (artículo 18.2).

Las obligaciones de compra mínima en el caso de operadores con posición dominante han sido consideradas por el TDC restrictivas de la competencia⁵³.

- *Pactos de no competencia:*

“No competir – ni por sí, ni mediante persona o entidad interpuesta – con las actividades empresariales que desarrolle la Cooperativa⁵⁴, ni colaborar con quien las realice, salvo autorización justificada y expresa del Consejo Rector”. (artículo 14.d).

En este punto las notificantes aclaran que debido a las necesidades de la farmacia de contar con más de un proveedor para suplir faltas, en la práctica es habitual que los titulares de una oficina de farmacia sean miembros a la vez de varias cooperativas.

Esta aparente contradicción con lo estipulado estatutariamente como obligación del socio, se explica por las partes en los siguientes términos: “No hay una norma explícita que refleje este derecho (se refiere al de formar parte de otra cooperativa), pero se entiende sin disputa que nada en los Estatutos limita esta participación; en efecto, si bien se prevé una obligación de no competencia del socio con las actividades empresariales que desarrolla la cooperativa, ello no se extiende en absoluto a la pertenencia a sociedades cooperativas competidoras⁵⁵, como desde luego tampoco a las compras a otros distribuidores. Esta ha sido la interpretación unánime en el sector.”

- *Compromiso de permanencia:*

El artículo 17 del proyecto de Estatutos establece un período inicial de permanencia mínimo que queda fijado en [...] años. Solamente transcurrido este período, el socio puede causar baja voluntariamente, preavisando al Consejo Rector con [...] días de antelación⁵⁶.

Esta obligación establece vínculos de permanencia de la farmacia con la cooperativa de larga duración que podrían considerarse de carácter fidelizador. En este sentido, los incentivos que ofrece la cooperativa a sus

⁵³ El artículo 15 apartado b) de la Ley de Cooperativas obliga efectivamente al socio a participar en las actividades cooperativizadas que desarrolla la cooperativa en la cuantía mínima obligatoria establecida en sus Estatutos. Sin embargo, el Tribunal de Defensa de la Competencia, en el Expediente A 277/00, Compra Mínima COFAS, consideró “aunque en efecto, la Ley de Cooperativas obligue a los socios a cumplir la cuantía mínima establecida en los Estatutos, el acuerdo para establecer éstos o para reformarlos debe ser autorizado por el TDC si contiene, como en este caso, cláusulas restrictivas de la competencia.

⁵⁴ La citada Ley de Cooperativas, en su artículo 15.f) impone como obligación de los socios el no realizar actividades competitivas con las actividades empresariales que desarrolle la cooperativa, salvo autorización expresa del Consejo Rector.

⁵⁵ Añaden que alrededor de [...] titulares de oficinas de farmacia son actualmente socios cooperadores tanto de COFARES como también de HEFAME.

⁵⁶ Se señala que para los socios actuales no se inicia un cómputo nuevo de [...] años tras la fusión.

socios por la vía de equipamiento, asesoramiento, herramientas informáticas, servicios financieros para la instalación y explotación del negocio⁵⁷ refuerzan el posible efecto restrictivo de la competencia y podrían extender la posición de dominio a otros servicios.

V.5. 2 En relación con los mercados ascendentes (laboratorios farmacéuticos)

Los almacenes farmacéuticos se agrupan para negociar pedidos únicos con los laboratorios y suministradores de productos parafarmacéuticos para obtener mejores condiciones.

En particular, COFARES tiene una participación de un 83,4% en Organización Farmacéutica, S.A. (OFSA) en la que participan, además, otras mayoristas de distribución farmacéutica⁵⁸.

OFSA unifica los pedidos que todos sus accionistas realizan a los laboratorios que se encuentran incorporados a dicho sistema y negocia las condiciones comerciales de venta de los productos con los laboratorios integrados en el sistema de pedido único. Realiza la compra y procede posteriormente a revender al resto de accionistas dichos productos en función del pedido individualizado y repercutiendo [...]. Posteriormente factura a los socios los servicios prestados de gestión, recogida, transporte, tratamiento, clasificación y entrega de los productos hasta los almacenes de los socios [...]. El porcentaje de aprovisionamiento de terceros accionistas de OFSA a través de esta plataforma es de un [...] % de sus compras, mientras que el porcentaje para el Grupo COFARES es de un [...] %.

Por su parte, HEFAME, ostenta una participación de un 29,5% en UNYCOP, sociedad que venía desarrollando una actividad similar de centralización de pedidos para varios almacenes distribuidores⁵⁹ que según la notificación actualmente no se realiza.

V.6 Estructura y características de la distribución

Las actividades de distribución se realizan por medios propios o mediante subcontratación, sobre todo, en el caso de las actividades de transporte. La ubicación del almacén, de los clientes y el tamaño de la empresa distribuidora condicionan la propensión a subcontratar, muy extendida en el sector.

La organización de los repartos se encuentra condicionada por los horarios de apertura de las farmacias. Los repartos se producen generalmente con una frecuencia que oscila entre 2 y 4 veces al día, en horas concretas,

⁵⁷ Así, por ejemplo, en la memoria anual de HEFAME se citan “cuentas de alta rentabilidad” cuenta “Farmaoro”, créditos y avales para socios, campañas promocionales para socios, etc. y la Memoria de COFARES, planes de fidelización que permite la obtención de puntos por la relación con la cooperativa en todas sus líneas de negocio que le permite obtener regalos exclusivos personales o profesionales.

⁵⁸ Cooperativa Farmacéutica Andaluza, Cooperativa Farmacéutica de Ciudad Real, Unión Farmacéutica guipuzcoana, S.A., Cooperativa Farmacéutica Conquense y Cooperativa Farmacéutica Campo de Gibraltar.

⁵⁹ Además de HEFAME, CECOFAR (29,5%) y con participaciones minoritarias de 4% e inferiore: HEFAGRA, COFEX, D'APOTECARIS, COFAS, NAFARCO, COFARCA, Hermandad Farmacéutica almeriense, XEFAR, COFARTE y Grupo SANAL, S.A.

dependiendo de las áreas. Todo ello sin perjuicio de repartos urgentes y de los servicios de guardia de almacenes que puede imponer los servicios de salud de las CCAA.

En particular, en las 5 provincias en las que las partes obtienen cuotas elevadas, los medios de transporte utilizados por las partes son ajenos, a excepción del caso de COFARES en [...] que emplea [...].

V.7 Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Existen dos fases en el establecimiento de precios de las especialidades farmacéuticas: en la primera se fija el precio de venta del laboratorio (PVL), que está intervenido y sujeto a autorización⁶⁰ si el producto se destina al territorio nacional y está financiado por el Sistema Nacional de Salud. El PVL es libre y se fija por el laboratorio o fabricante en el resto de especialidades, incluidas las publicitarias (por ejemplo, antigripales, vitaminas, algunos analgésicos, etc.). En el caso de los productos de parafarmacia los precios tampoco están intervenidos.

El Gobierno fija mediante Real Decreto los márgenes de las oficinas de farmacia y de los almacenes farmacéuticos. Este margen ha sufrido sucesivas reducciones. Desde el 1 de febrero de 2006, el margen para el almacén está establecido en un 7,6%. Para especialidades cuyo precio de venta de laboratorio sea igual o inferior a 89,62€ el margen del almacén se establece en un importe fijo (7,37 euros por envase en 2006).

Tales márgenes se revisan anualmente teniendo en cuenta la variación del producto interior bruto y el aumento de las ventas de las oficinas de farmacia⁶¹.

Los precios del laboratorio son máximos⁶² y los almacenes farmacéuticos pueden obtener descuentos de los laboratorios que, según la notificación, en el caso de COFARES suponen [...] y obtiene plazos de pago [...]. Por su parte, HEFAME obtiene [...] y plazos de pago de [...]. Las notificantes señalan, no obstante, que los laboratorios están desarrollando desde 2005 una política muy restrictiva de descuentos que reduce estos niveles paulatinamente.

Asimismo, cabría señalar que los laboratorios en ocasiones aplican limitaciones a las cantidades pedidas por los almacenes, proporcionando solamente las que entienden necesitan para servir los territorios donde habitualmente están activos.

En la segunda fase, una vez fijado el PVL por cualquiera de las modalidades citadas, se aplica el margen para el almacén mayorista para obtener el precio de venta a la farmacia (PVF).

⁶⁰ Art. 100 de la Ley del Medicamento.

⁶¹ La rebaja en el margen de la distribución conforma una de las medidas contempladas en el Plan Estratégico de Política Farmacéutica para el Sistema Nacional de Salud Español, "Por un uso racional del medicamento", noviembre 2004.

⁶² Tras la reforma introducida por la Ley 55/1999, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social que de esta forma favoreció la competencia entre mayoristas para negociar las condiciones comerciales con los laboratorios.

Según la notificación, la política de fijación de precios de COFARES consiste en [...]

HEFAME, por su parte, [...]

El marco legal vigente establece determinadas obligaciones de abastecimiento. Además, dada su reducida capacidad de almacenaje, las farmacias demandan un servicio continuo y frecuente. Por ello, habitualmente cuentan con un proveedor principal y otros alternativos. La capacidad de respuesta del cliente, en términos de cambio de proveedor ante un deterioro de la calidad del suministro de un operador es prácticamente inmediata si existen alternativas.

En este sentido, cabe señalar la situación de provincias como Murcia y Albacete, en las que los competidores presentes con almacén propio son principalmente operadores regionales sin la capacidad financiera de los grandes distribuidores.

V.8 Barreras a la entrada - Competencia potencial

Existen ciertas obligaciones legales derivadas de la necesidad de una autorización administrativa para el ejercicio de la actividad que no presentan dificultades siempre y cuando se cumplan los requisitos técnicos (obligaciones de almacenamiento, mantenimiento de la cadena de frío, personal cualificado, etc.) y regulatorios (capacidad de cumplir con las obligaciones de suministro).

Por otra parte, el tamaño de los mercados así como la reducción de márgenes condiciona la entrada de nuevos operadores y apertura de almacenes.

Adicionalmente, es preciso referirse de nuevo a la integración vertical. En efecto, la existencia de competidores verticalmente integrados (farmacias que participan como socios o cooperativistas de distribuidores mayoristas) que fidelizan a sus socios como clientes puede dificultar la expansión de nuevos entrantes en determinados ámbitos geográficos donde este tipo de estructuras tienen particular arraigo.

Por su parte, las notificantes señalan la posibilidad de que se intensifique la competencia por la actuación directa de los laboratorios en la distribución de sus productos a las farmacias en detrimento del negocio de los almacenes farmacéuticos⁶³. Si bien este Servicio no ha detectado que a fecha de hoy estas iniciativas hayan conducido a modificaciones sustantivas que alteren la hegemonía del almacén distribuidor, debe valorarse si tal posibilidad puede constituir una amenaza real en el futuro.

Por otro lado, las notificantes señalan la competencia de nuevos entrantes en el mercado, como CELESIO (a través de SEUR-Pharma) y

⁶³ Se cita el anuncio del laboratorio PFIZER que en junio de 2005 anunció su intención de suministrar directamente a las farmacias y el proyecto PROXFARMA, puesto en marcha por tres laboratorios – Boehringer Ingelheim, Bayer healthCare y Novartis Consumer Health -, consistente en un portal de Internet a través del cual las farmacias pueden formular pedidos.

Logicel- Centro Logístico Español que se ha establecido recientemente en la provincia de Murcia con almacén propio.

Al respecto cabe señalar, por un lado, que la actividad de Seur-Pharma se orienta a ofrecer servicios de logística integral (almacenaje y transporte de la mercancía a los puntos de destino) a los laboratorios. Por tanto, no se implican en el riesgo de la actividad del almacén de distribución mayorista ya que no realizan pedidos a los laboratorios. Su actividad, por tanto, no forma en su configuración actual parte del mercado, sin que quepa descartar tal posibilidad en un futuro.

Las propias notificantes, a tenor de la información disponible, ofrecen también servicios de logística integral a los laboratorios. Así, por ejemplo, OFSA (COFARES) en el ejercicio 2005 inicia actividades de logística integral y ha obtenido licencia de Laboratorio comercializador y fabricante parcial de medicamentos otorgada por la Agencia Española del Medicamento⁶⁴, de la que depende directamente.

Por otro lado, la competencia potencial del operador Logicel, nuevo entrante en el mercado, en su actual estructura no es equiparable con la de las partes en la operación, en primer lugar por la gama de productos que se reduce, según la información suministrada, a productos de parafarmacia y en segundo lugar por la frecuencia de los repartos que es de uno al día. Debe señalarse, no obstante, que cuenta con autorización para desempeñar la actividad⁶⁵.

⁶⁴ La actividad de este tipo de operador logístico depende directamente de esta Agencia, a diferencia del almacén farmacéutico cuya actividad está sometida a la autorización de la Comunidad Autónoma en la que está establecido. Las notificantes señalan que este marco regulatorio podría ser modificado en el Proyecto de nueva Ley del Medicamento actualmente en trámite, pasando a depender el operador logístico también de la autoridad competente de la comunidad autónoma con similares exigencias para ambas actividades.

⁶⁵ Ya se ha señalado anteriormente, que la denominación del último almacén autorizado es otra.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la fusión de las cooperativas COFARES, Sociedad Cooperativa Farmacéutica Española (COFARES) y Hermandad Farmacéutica del Mediterráneo, S.C.L. (HEFAME). Ambas cooperativas se dedican a la distribución mayorista de especialidades farmacéuticas y productos de parafarmacia.

VI.1 Posición en el mercado

COFARES es el primer operador nacional de distribución mayorista de productos farmacéuticos con una cuota en 2005 del [10-20%]. Por su parte, HEFAME es el tercer operador con una cuota del [0-10%]. De esta forma, la cuota conjunta de las partes alcanza el [20-30%]. La entidad resultante dispondría de 41 almacenes distribuidores en 29 provincias.

Sus principales competidores son Grupo SAFA (perteneciente al Grupo Alliance Unichem) con una cuota del [10-20%] y 31 almacenes y las cooperativas CECOFAR ([0-10%]) y FEDERACIÓN FARMACEUTICA ([0-10%]) con presencia principalmente en las zonas de Andalucía, la primera, y Cataluña y Valencia, la segunda.

Las partes están presentes simultáneamente en dieciséis provincias, siendo esta coincidencia especialmente relevante en Murcia (cuota combinada del [80-90%]), Albacete ([70-80%]), Alicante ([40-50%]), Valencia ([40-50%]) y Madrid ([60-70%]).

VI.2 Integración vertical

En primer lugar, la entidad resultante verá significativamente reforzado su poder de negociación frente a los laboratorios al integrar la capacidad de compra de ambas partes.

Adicionalmente, debe considerarse que la cooperativa resultante dispondrá de una cartera de clientes, que además son socios cooperativistas, que comprende en varias zonas la casi totalidad del potencial de compras de productos de las oficinas de farmacia.

Los socios reciben el retorno cooperativo y se benefician de una serie de prestaciones y condiciones comerciales ventajosas tendentes a incentivar la pertenencia a la cooperativa y la fidelización del cliente. El número de socios cooperativistas de la entidad resultante, excluyendo la doble pertenencia a ambas cooperativas, representa aproximadamente un [...] % del número total de farmacias en España.

Como se ha señalado, la cooperativa resultante de la fusión incorpora en su proyecto de estatutos determinados elementos como la obligación de compra mínima de los cooperativistas, los pactos de no competencia y la obligación de un período de permanencia inicial de [...] años.

Para valorar la incidencia de la operación es preciso considerar que la distribución mayorista de especialidades y productos farmacéuticos es una actividad regulada. Se trata de un mercado en el que la parte más importante del negocio proviene de las especialidades farmacéuticas en régimen de

intervención de precios, de tal forma que la competencia se produce en condiciones comerciales (descuentos, ofertas y otros) y calidad del servicio (rapidez y frecuencia de los repartos).

VI.4 Conclusión

A la luz de las consideraciones expuestas y, en particular, de las elevadas cuotas de mercado en algunos ámbitos geográficos y del reforzamiento de la integración vertical de la entidad resultante, resulta conveniente proceder a un análisis en profundidad de la operación con el fin de descartar que pueda afectar negativamente a la competencia en alguno de los mercados considerados.

VII. LEVANTAMIENTO DE LA SUSPENSIÓN DE LA OPERACIÓN

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante ha solicitado el levantamiento total de la obligación de suspensión de la ejecución de la operación y, a título subsidiario, el levantamiento parcial de dicha suspensión, en el caso de que ésta se remitiese para su estudio al Tribunal de Defensa de la Competencia.

A título subsidiario, solicita el levantamiento parcial de dicha suspensión en relación con las actividades de las partes llevadas a cabo en los sectores o áreas geográficas donde el solapamiento de sus actividades respectivas no sea significativo.

En línea con lo expuesto en apartado anterior, ponderando los perjuicios para la operación derivados de la suspensión y los que su ejecución podría causar para la competencia y en particular, teniendo en cuenta el importante refuerzo de la posición del líder tanto en determinadas provincias como en el conjunto del mercado nacional así como los efectos verticales, no resulta adecuado acordar el levantamiento total ni parcial de la suspensión.

VIII. PROPUESTA

En atención al análisis anterior, se propone **remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis, 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia. Asimismo, se propone no autorizar el levantamiento total ni parcial de la obligación de suspensión de la ejecución de la operación

Anexo I

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

SOCIEDADES GRUPO COFARES	%	ACTIVIDAD	IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS 2005		
			TOTAL Euros	TERCEROS (SOCIOS O NO)	MATRIZ / OTRAS EMPRESAS DEL GRUPO
Alternativa Comercial Farmacéutica, S.A. (ALCOFARSA)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Centro de Informática Farmacéutica, S.A. (CIFSA)	100	Sistemas de información/informática corporativa	[...]	[...]	[...]
Centro Farmacéutico de Las Palmas, S.A. (CEFAPAL)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Centro Farmacéutico de Galicia, S.A. (CEFARGAL)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Centro Farmacéutico Extremeño, SA (CEFEX)	98,9	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Centro Farmacéutico de Tenerife, S.A. (CEFATESA)	96,1	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
COFARES	100	Sociedad Matriz	[...]	[...]	[...]
Cofares Responde, S.A. (CORE)	100	Centro de atención telefónica/atención al cliente	[...]	[...]	[...]
Compañía Farmacéutica de Albacete, S.A. (COFALSA)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]

SOCIEDADES GRUPO COFARES	%	ACTIVIDAD	IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS 2005		
			TOTAL Euros	TERCEROS (SOCIOS O NO)	MATRIZ / OTRAS EMPRESAS DEL GRUPO
Compañía Farmacéutica Española, S.A. (COFARESA)	87,5	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Distribuidora Farmacéutica del Cantábrico, S.A. (DIFARCASA)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Distribuidora Farmacéutica de Castilla-León, S.A. (DIFCALSA)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Distribuidora Farmacéutica del Sur, S.A. (DISFASUR)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Distribuidora Farmacéutica Navarra-Rioja, S.A. (DIFNARSA)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Endo Técnica, S.L.	70	Representación y comercialización de productos farmacéuticos	[...]	[...]	[...]
Espacio Farma, S.A.	100	Mobiliario/decoración farmacéutico	[...]	[...]	[...]
Farline Comercializadora de Productos Farmacéuticos., S.A.U.	100	Comercializadora de marcas propias	[...]	[...]	[...]
Farmics Distribución Farmacéutica Cataluña, S.A. (FARMICS)	100	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]
Gestión Informática Farmacéutica Cifarma, S.A. (CIFARMA)	100	Aplicaciones informáticas para farmacias	[...]	[...]	[...]
Hospital Hispania, S.L.	62,9	Equipos hospitalarios	[...]	[...]	[...]

SOCIEDADES GRUPO COFARES	%	ACTIVIDAD	IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS 2005		
			TOTAL Euros	TERCEROS (SOCIOS O NO)	MATRIZ / OTRAS EMPRESAS DEL GRUPO
Inmuebles Grupo Cofares, S.A.	100	Prestación servicios administración/alquiler de inmuebles del Grupo	[...]	[...]	[...]
Luna Farmacéutica, S.A.	99,4	Servicios a la farmacia: viajes, productos de consumo	[...]	[...]	[...]
Ofsa Devoluciones, S.A.U.	88,2	Gestión devoluciones	[...]	[...]	[...]
Ofsa Gestión y Aprovisionamiento, S.A.	84	Logística de aprovisionamiento	[...]	[...]	[...]
Ofsa Logística Integral, S.A.U.	88,2	Inactiva	[...]	[...]	[...]
Omfe, S.A.	100	Comercialización de equipamientos sanitarios	[...]	[...]	[...]
Organización Farmacéutica, S.A. (OFSA)	88,2	Plataforma logística de distribución farmacéutica	[...]	[...]	[...]
Promoción Farmacéutica Corporativa, S.A. (PROFARCO)	64,7	Asesoría comercial a farmacias (Globalpharma)	[...]	[...]	[...]
Unión de Centros Farmacéuticos, S.A. (UNICEFAR)	98,8	Distribución de especialidades farmacéuticas	[...]	[...]	[...]

Anexo II

SOCIEDADES GRUPO HEFAME	%	ACTIVIDAD	IMPORTE NETO CIFRA NEGOCIOS 2005		
			TOTAL Euros	TERCEROS (SOCIOS O NO)	MATRIZ / OTRAS EMPRESAS DEL GRUPO
ARTÍCULOS DE CONSUMO INTERHOGAR, S.L.	100	Comercialización y distribución de artículos de hogar y consumo	[...]	[...]	-
CEDIFA, S.A.	25,5	Gestión de devoluciones de mercancías	[...]	[...]	[...]
CRISTAL ESLOVACO, S.A.	100	Inactiva	-	-	-
DISFAPORT, S.A.	50	Distribución de productos farmacéuticos en Portugal	[...]	[...]	-
FARMACÉUTICA DEL MEDITERRÁNEO, S.A. (FAMESA)	100	Adquisición y distribución de productos farmacéuticos	[...]	[...]	-
FARMACÉUTICA LOCAL, S.A. (FARLO)	100	Inactiva	-	-	-
HEFAMECOM, S.A.	100	Prestación de servicios de telecomunicaciones	[...]	[...]	[...]
HEFAME INFORMÁTICA, S.L.	100	Comercialización de productos informáticos y desarrollo de software	[...]	[...]	[...]
HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRÁNEO, S.C.L. (HEFAME)	100	Matriz	[...]	[...]	-
INTERAPOTHEK S.A.	100	Fabricación, venta y distribución de productos farmacéuticos y artículos de hogar	[...]	[...]	[...]
OLMED INTERNACIONAL, S.L.	66,6	Inactiva	-	-	-
OPERADORES LOGÍSTICOS DEL MEDITERRÁNEO, S.A. (OLMED)	100	Operador logístico- Distribución productos farmacéuticos	[...]	[...]	[...]
PROMOCIONES PARAFARM. DEL MEDITERRÁNEO, S.A. (PROPAMED)	100	Compra, promoción, comercialización y venta de productos farmacéuticos	[...]	[...]	[...]
REGULADORA DE COMPRAS DEL MEDITERRÁNEO, S.A. (RECOMED)	100	Compra y venta de productos farmacéuticos			
SEGUMED, CORREDURÍA DE SEGUROS, S.L.	60	Actividades de correduría de seguros	[...]	[...]	-
SERVICIOS INTEGRALES HEFAME, S.L.	50	Asesoramiento económico-financiero y tributario	[...]	[...]	-
UNYCOP EUROPA, S.A.	50	Inactiva	-	-	-
UNIÓN Y COOPERACIÓN, S.A. (UNYCOP)	29,5	Según apartado V.5	[...]	[...]	[...]
UNYEXPORT MEDICAMENTOS, S.A.	15	Adquisición y distribución al exterior de productos farmacéuticos	[...]	[...]	-

ANEXO III

CUOTAS DE MERCADO DE COFARES Y HEFAME POR PROVINCIAS
EN EL EJERCICIO 2005 -en % -

PROVINCIA	VOLUMEN MERCADO en M.€	COFARES		HEFAME		CUOTA CONJUNTA* -%-
		Nº ALMACENES	CUOTA -%-	ALMACEN	CUOTA -%-	
Álava	51,9	1	[50-60]			
Albacete	82,6	1	[50-60]		[10-20]	[70-80]
Alicante	402,7		[10-20]	1	[30-40]	[40-50]
Almería	124,2			1	[10-20]	
Asturias	253,1	1	[0-10]			
Ávila	43,3		[10-20]		[0-10]	[10-20]
Badajoz	159,2	3	[40-50]			
Baleares	186,7		[0-10]			
Barcelona	1.174,5	1	[0-10]	1	[10-20]	[10-20]
Burgos	70	1	[50-60]			
Cáceres	94,7		[10-20]			
Cádiz	252,6		[0-10]		[0-10]	[0-10]
Cantabria	122	1	[40-50]			
Castellón	136,7		[0-10]	1	[10-20]	[10-20]
Ceuta	17,5					
Ciudad Real	120,8		[0-10]		[0-10]	[0-10]
Córdoba	188,3	1	[10-20]			
Cuenca	47,4		[10-20]		[0-10]	[20-30]
Gerona	135,1		[0-10]	1	[0-10]	[10-20]
Granada	185,8		[0-10]	1	[0-10]	[10-20]
Guadalajara	38,4		[30-40]			
Guipuzcoa	140,6		[10-20]			
Huelva	102,2		[0-10]			
Huesca	49,3		[0-10]			
Jaén	160,3		[0-10]		[0-10]	[0-10]
La Coruña	254,5	2	[30-40]			
León	117,6		[10-20]			
La Rioja	62,4	1	[20-30]			
Las Palmas	245,5	1	[0-10]			
Lérida	93,8					
Lugo	97,8		[10-20]			
Madrid	1.095,60	3	[50-60]	1	[10-20]	[60-70]
Málaga	300,50	1	[0-10]	1	[10-20]	[20-30]
Melilla	11,50					
Murcia	303,00	1	[10-20]	2	[60-70]	[80-90]
Navarra	132,5	1	[20-30]			
Orense	96,6		[10-20]			
Palencia	36,2		[20-30]			
Pontevedra	209,9	1	[10-20]			
Salamanca	76,1		[0-10]			
Santa Cruz Tenerife	236,5	1	[20-30]			
Segovia	31,1		[60-70]			
Sevilla	378,7	1	[0-10]		[0-10]	[0-10]
Soria	20,1		[10-20]			
Tarragona	158,4		[0-10]	1	[10-20]	[10-20]
Teruel	34,3		[10-20]			
Toledo	136,2		[10-20]		[0-10]	[10-20]
Valencia	645,8	2	[30-40]	1	[10-20]	[40-50]
Valladolid	92,7	1	[30-40]			
Vizcaya	251,8	1	[40-50]			
Zamora	44,3	1	[40-50]			
Zaragoza	203,7	1	[0-10]			
Total	9707	29		12		

* Se refiere a la suma de las cuotas cuando ambas partes operan en la respectiva provincia

Fuente: Notificación con base en datos IMS basados en ingresos a PVL