

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C-0958-18 BIDAFARMA/ZACOFARVA**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 6 de julio de 2018 ha tenido entrada en esta Dirección de Competencia, mediante formulario ordinario, notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la fusión de BIDAFARMA SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA (BIDAFARMA) y SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE ZAMORA Y VALLADOLID, S.COOP. LTDA. (ZACOFARVA) mediante la integración de esta en BIDAFARMA, transmitiendo su patrimonio social sin entrar en liquidación.
- (2) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia dictará resolución en primera fase, en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (3) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (4) Dicha notificación fue realizada por BIDAFARMA, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en las letras a) y b) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (5) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **6 de agosto de 2018** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

#### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (6) La operación consiste en la fusión de BIDAFARMA SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA (BIDAFARMA) y SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE ZAMORA Y VALLADOLID, S.COOP. LTDA. (ZACOFARVA) mediante la integración de ésta en BIDAFARMA, transmitiendo su patrimonio social sin entrar en liquidación.
- (7) Los socios cooperativistas de ZACOFARVA se incorporarán a BIDAFARMA y la totalidad de los fondos sociales, obligatorios y voluntarios pasarán a ingresarse en los de igual clase de BIDAFARMA, manteniéndose los mismos en idénticos términos y condiciones a los que tenían originalmente.

- (8) BIDAFARMA adquirirá en bloque todo el patrimonio de ZACOFARVA por sucesión universal al igual que todos los derechos y obligaciones inherentes a ésta, convirtiéndose, en consecuencia, en socios de BIDAFARMA los que actualmente son socios de ZACOFARVA, siempre y cuando no ejerzan el derecho de separación y soliciten la baja de la cooperativa.
- (9) Los términos de la operación propuesta se recogen en un Proyecto de Fusión firmado por las partes con fechas 19 y 21 de marzo de 2018, habiendo sido aprobado por la Asamblea General de BIDAFARMA con fecha 23 de junio de 2018 y por la Asamblea General de ZACOFARVA con fecha 17 de mayo de 2018.
- (10) En los Estatutos de BIDAFARMA se establece para los cooperativistas una obligación de cantidad mínima de compra a BIDAFARMA del 25% de la media de las compras totales realizadas por la totalidad de los cooperativistas, de la que el Consejo Rector podrá liberar en cada caso concreto, total o parcialmente, mediando una causa justificada<sup>1</sup>.
- (11) Cabe reseñar que en los Estatutos de ZACOFARVA esa cantidad mínima de compra estaba establecida en el 40%, indicándose además que por acuerdo válidamente adoptado por la Asamblea General se podría ampliar esa cantidad, pero nunca disminuirla, indicándose asimismo que en caso de que el Socio que no alcanzase dicha participación sin causa justificada, podría ser expulsado de la Cooperativa, soportando además un recargo equivalente a la participación obligatoria mínima.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (12) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 a) de la LDC.
- (13) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (14) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) y b) de la misma.

### **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **IV.1. BIDAFARMA SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA (BIDAFARMA)**

- (15) BIDAFARMA es una sociedad cooperativa de segundo grado que se dedica principalmente a la distribución mayorista de medicamentos, productos sanitarios y productos de parafarmacia.
- (16) Adicionalmente presta servicios para el mejoramiento y perfeccionamiento económico, técnico y social de las actividades profesionales y empresariales desarrolladas por sus socios.
- (17) BIDAFARMA actúa como una central de compras de medicamentos, productos sanitarios y de parafarmacia para sus cooperativas asociadas, llevando a cabo negociaciones con los laboratorios farmacéuticos y proveedores de las condiciones

---

<sup>1</sup> Artículo 15 de los Estatutos de BIDAFARMA, "Obligaciones de las personas socias", apartado 1 b).

de compra de dichos productos, que son comunicadas a sus cooperativas asociadas para su aceptación conforme a las condiciones comerciales que se les comunican.

- (18) Su actividad principal se desarrolla en Andalucía, Extremadura y Ciudad Real, si bien, sus Estatutos le permiten desarrollar sus actividades cooperativizadas y otras de carácter instrumental con sus socios y con terceros en todo el territorio nacional.
- (19) BIDADARMA se constituyó, con fecha 16 de diciembre de 2016, tras la fusión de CECOFAR, CENTRO COOPERATIVO FARMACÉUTICO S. COOP. AND. (CECOFAR), las cooperativas pertenecientes al GRUPO FARMANOVA, S.L.: HERMANDAD FARMACÉUTICA GRANADINA (HEFAGRA), COOPERATIVA FARMACÉUTICA ANDALUZA (COFARAN), HERMANDAD FARMACÉUTICA ALMERIENSE (HEFARAL), COOPERATIVA FARMACÉUTICA XEREZANA (XEFAR), JAFARCO y SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA EXTREMEÑA (COFEX) y la COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE CIUDAD REAL (COFARCIR). Sus actividades se iniciaron con fecha 1 de enero de 2017.
- (20) Dicha fusión fue autorizada en primera fase mediante Resolución del Consejo de la CNMC de fecha 5 de mayo de 2016<sup>2</sup>.
- (21) Con posterioridad, BIDADARMA procedió a adquirir la COOPERATIVA FARMACÉUTICA GALLEGA (COFAGA) y la SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA ABULENSE (COFABU)<sup>3</sup>.
- (22) Asimismo, junto con la notificación de esta operación, BIDADARMA ha notificado la adquisición de SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA SALMANTINA, S.C.L. (SOCOFASA) que se integrará en BIDADARMA, transmitiendo su patrimonio social sin entrar en liquidación. Los socios cooperativistas de SOCOFASA se incorporarán a BIDADARMA y la totalidad de los fondos sociales, obligatorios y voluntarios pasarán a ingresarse en los de igual clase de BIDADARMA, manteniéndose los mismos en idénticos términos y condiciones a los que tenían originalmente.
- (23) En la actualidad, BIDADARMA cuenta con 7.049 cooperativistas.
- (24) El volumen de negocios de BIDADARMA en el ejercicio económico de 2017, conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero fue, según la notificante, el siguiente:

TABLA 1: VOLUMEN DE NEGOCIOS DE BIDADARMA 2017 (en millones de €)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
[<2.500] <sup>4</sup> €	[>250] €	[>60] €

Fuente: Notificante

<sup>2</sup> Expediente C/0745/16 CECOFAR/GRUPO FARMANOVA. En dicho expediente también constaban como cooperativas fusionadas las pertenecientes al GRUPO FARMANOVA, COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE TENERIFE (COFARTE), COOPERATIVA FARMACÉUTICA CANARIA (COFARCA) y COOPERATIVA D'APOTECARIS, que, según informa la notificante, finalmente renunciaron a fusionarse en BIDADARMA.

<sup>3</sup> Resoluciones del Consejo de la CNMC, de fecha 13 de julio de 2017 en los expedientes C/0866/17 BIDADARMA/COFAGA y C/0867/17 BIDADARMA/COFABU.

<sup>4</sup> Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

## IV.2. SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE ZAMORA Y VALLADOLID, S. COOP. LTDA. (ZACOFARVA)

- (25) ZACOFARVA es una sociedad cooperativa dedicada principalmente al mejoramiento y perfeccionamiento de las actividades profesionales de sus socios, entre las que destacan la adquisición y distribución, sin ámbito especulativo, de especialidades farmacéuticas, productos químicos y farmacéuticos, cosméticos, perfumería, dermofarmacia, etc.
- (26) Su actividad se desarrolla principalmente en las provincias de Zamora, Valladolid, Palencia, Segovia, León y Salamanca si bien sus Estatutos Sociales establecen que la Cooperativa puede realizar actividades dentro del territorio español.
- (27) A fecha 31 de diciembre de 2017 contaba con 380 cooperativistas.
- (28) El volumen de negocios de ZACOFARVA durante el ejercicio de 2017, en España, conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, fue, según la notificante, el siguiente:

TABLA 2: VOLUMEN DE NEGOCIOS ZACOFARVA 2017 (en millones de €)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
[<2.500] €	[<250] €	[>60] €

Fuente: Notificante

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1 Mercados de producto

- (29) El sector económico en el que operan las partes es el de la distribución al por mayor de especialidades farmacéuticas y otros productos farmacéuticos (Código NACE G.4646).
- (30) La distribución de los productos farmacéuticos es una actividad regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio<sup>5</sup>, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios, que establece que la distribución de los medicamentos autorizados se realizará a través de entidades de distribución o directamente por el laboratorio titular de la autorización de comercialización de los mismos. La actividad de distribución deberá garantizar un servicio de calidad, siendo su función prioritaria y esencial el abastecimiento a las oficinas de farmacia y a los servicios de farmacia legalmente autorizados en el territorio nacional.
- (31) Señala asimismo el citado Real Decreto Legislativo que los almacenes mayoristas, así como los almacenes por contrato, estarán sometidos a la autorización previa de la Comunidad Autónoma donde esté domiciliado el almacén. Ello, no obstante, el almacén deberá comunicar la realización de sus actividades a las autoridades sanitarias de las Comunidades Autónomas donde, no estando domiciliado, tales actividades se realicen.

<sup>5</sup>Título IV, Capítulo II, artículos 67 a 71

- (32) Asimismo, deberán cumplir una serie de exigencias relativas, entre otras, a instalaciones y medios humanos y técnicos, existencias mínimas o conservación de medicamentos.
- (33) La actividad de distribución mayorista de especialidades y productos farmacéuticos a oficinas de farmacia, consta de tres rangos claramente diferenciados:
- i) En primer lugar, se distribuye al por mayor y a precio regulado los medicamentos sujetos a prescripción médica, los cuales son dispensados en las farmacias previa presentación de receta, a precio regulado y con financiación con fondos públicos.
  - ii) En segundo lugar, se distribuyen a las farmacias especialidades farmacéuticas publicitarias (EFP) y medicamentos sin receta médica (medicamentos OTC) que son productos determinados por el Ministerio de Sanidad y Consumo que en España sólo pueden dispensarse en las oficinas de farmacia.
  - iii) En tercer lugar, se suministran a las farmacias productos de parafarmacia y dietética, tales como productos infantiles, cosméticos o para el cuidado personal, no contando los distribuidores mayoristas ni las oficinas de farmacia con un monopolio legal ni, de hecho, en el suministro de dichos productos a sus clientes.
- (34) En precedentes nacionales<sup>6</sup> y comunitarios<sup>7</sup>, se ha considerado como mercado de producto la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos que comprendería toda la gama de especialidades farmacéuticas, éticas 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, etc.
- (35) A la vista de todo lo anterior y conforme a los precedentes señalados, esta Dirección de Competencia considera que a los efectos de la presente operación el mercado de producto relevante es el de la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos.

## V.2 Mercado geográfico

- (36) Los precedentes citados han determinado que el mercado geográfico de la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos, en ningún caso, es superior al nacional, pudiendo comprender, según los casos, una provincia, territorios de provincias limítrofes o regiones.
- (37) 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.

---

<sup>6</sup> Resoluciones del extinto TDC de 1 de septiembre de 2002 (Expte. 470/99 COFAS), de 26 de septiembre de 2003 (Expte. 539/02 COFARCA), informes del extinto SDC en Expte. N-05086 ALLIANCE UNICHEM/CERF CATALUÑA, en Expte. N-05029 ALFAMAD/GRUPO FARMACÉN y en Expte. N-6026 COFARES/HEFAME, Resolución de la extinta CNC de 27 de enero de 2010 (Expte. C-204/09 COFARES/EUROSERV), y Resoluciones de la CNMC de 9 de febrero de 2016 (Expte. C-0725/16 HEFAME/COOFAMEL-ACTIVOS-), de 5 de mayo de 2016 (Expte. C-0745/16 CECOFAR/GRUPO FARMANOVA) y de 13 de julio de 2017 (Exptes. C/0866/17 BIDADARMA/COFAGA y C/0867/17 BIDADARMA/COFABU).

<sup>7</sup> Decisiones de la Comisión Europea en los Exptes. M.1243 ALLIANCE UNICHEM PLC / SAFA GALENICA SA, M.2193 ALLIANCE UNICHEM/INTERPHARM, M.2432 ANGELINI/PHOENIX/JV y M.2573 A&C/GROSSFARMA.

- (38) 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 forma que los operadores distribuyen en las áreas próximas a sus almacenes.
- (39) En los citados precedentes se estableció que la ubicación de los almacenes es un elemento fundamental para delimitar el ámbito de actuación. Éste comprenderá fundamentalmente el espacio geográfico dentro del cual puede ofrecer sus servicios a las farmacias situadas en esa área.
- (40) Hay provincias de alto índice de población y elevado número de farmacias en las que hay varios almacenes y otras, las menos pobladas, en las que no hay ningún almacén y cuyas provincias se abastecen de los de las provincias próximas. Por ello el término de la provincia no puede ser considerado determinante para la delimitación del reparto 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 en las entregas.
- (41) A ello se añade la práctica habitual de las oficinas de farmacia de contar con fuentes alternativas de suministro para que no se produzcan problemas de desabastecimiento, lo que en provincias poco pobladas o en poblaciones próximas a almacenes de provincias limítrofes conduce a requerir los servicios de éstos.
- (42) Así, de acuerdo con los precedentes citados, la zona potencial de actuación del almacén se determina por un área comprendida entre 120 y 150 minutos de radio de conducción por carretera. No obstante, dada la práctica imposibilidad de calcular las cuotas de mercado por ventas en cada isócrona de 120-150 minutos de radio, de acuerdo con los citados precedentes el análisis debe centrarse en las provincias en las que las cuotas conjuntas superen el 25%. En dichas provincias, el ámbito geográfico relevante a efectos del análisis comprenderá, con carácter general, el área comprendida por la provincia y sus provincias limítrofes.
- (43) En el presente caso, las partícipes en la operación se solapan en las provincias de Burgos, León, Palencia, Zamora y Segovia, aunque la cuota conjunta de las partes supera el 25% únicamente en Zamora. Además, se producirá una adquisición de cuota superior al 25% en la provincia de Valladolid, donde BIDADARMA actualmente no se encuentra presente. Por otra parte, se tendrá en cuenta, además, que en las provincias de Palencia, Valladolid y Zamora también se añadirá la cuota de mercado de SOCOFASA.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1. Estructura de la oferta**

- (44) La propiedad de los almacenes mayoristas en España está, en su mayor parte, en manos de los propios farmacéuticos, integrados verticalmente en cooperativas o sociedades. Esta integración vertical presenta ventajas para los propios farmacéuticos desde el punto de vista fiscal, cuando se trata de cooperativas.

(45) En España, durante los años 2015, 2016 y 2017 las cuotas de mercado de las empresas que operan en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos fueron las siguientes:

TABLA 3: MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN ESPAÑA (EN VALOR)						
EMPRESAS	2015		2016		2017	
	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)
BIDAFARMA <sup>8</sup>	-	-	-	-	-	[10-20]%
ZACOFARVA	[...] €	[0-10]%	[...] €	[0-10]%	[...] €	[0-10]%
<b>CONJUNTA</b>	[...] €	<b>[0-10]%</b>	[...] €	<b>[0-10]%</b>	[...] €	<b>[20-30]%</b> <sup>9</sup>
GRUPO COFARES	[...] €	[20-30]%	[...] €	[20-30]%	[...] €	[20-30]%
ALLIANCE HEALTHCARE	[...] €	[10-20]%	[...] €	[10-20]%	[...] €	[10-20]%
HEFAME	[...] €	[10-20]%	[...] €	[10-20]%	[...] €	[10-20]%
F. FARMAC.	[...] €	[0-10]%	[...] €	[0-10]%	[...] €	[0-10]%
RESTO	[...] €	[20-30]%	[...] €	[20-30]%	[...] €	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]€	<b>100%</b>	[...]€	<b>100%</b>	[...]€	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

(46) En la provincia de Zamora, durante los años 2015, 2016 y 2017, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos fueron las siguientes:

TABLA 4: CUOTAS DE MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA PROVINCIA DE ZAMORA (EN VALOR)			
EMPRESAS	2015	2016	2017
	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)
BIDAFARMA	-	-	[0-10]%
ZACOFARVA	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
<b>CONJUNTA</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b> <sup>10</sup>
SOCOFASA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COFARES	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
ALLIANCE HEALTHCARE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COLEMED	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COFARLE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

(47) Existen dos almacenes mayoristas de distribución farmacéutica en la provincia de Zamora, uno de COFARES y otro de ZACOFARVA<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> BIDAFARMA comenzó su actividad con fecha 01/01/2017, si bien en las operaciones autorizadas por el Consejo de la CNMC en los expedientes C/0866/17 BIDAFARMA/COFAGA y C/0867/17 BIDAFARMA/COFABU, la notificante indicó como cuotas en los años 2015 y 2016 las de [10-20]% y [10-20]%, respectivamente.

<sup>9</sup> Teniendo en cuenta que con fecha 6 de julio de 2018, BIDAFARMA también ha notificado a esta CNMC la operación de concentración por la que la SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA SALMANTINA (SOCOFASA) quedará fusionada a BIDAFARMA (C/0959/18 BIDAFARMA/SOCOFASA), la cuota de mercado a nivel nacional pasará a ser del [20-30]% (adición de [0-10]% correspondiente a SOCOFASA y de [0-10]% correspondiente a ZACOFARVA)

<sup>10</sup> Cuota final del [40-50]% si se adiciona también la cuota de SOCOFASA ([0-10]%).

<sup>11</sup> Fuente: Notificante y <https://labofar.aemps.es/labofar/registro/entidadesDistribucion/consulta.do?metodo=detalleBusqueda>

- (48) En la provincia de Zamora y en su zona de influencia, durante los años 2015, 2016 y 2017, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos fueron las siguientes:

TABLA 5: CUOTAS DE MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA PROVINCIA DE ZAMORA Y SU ZONA DE INFLUENCIA (SALAMANCA, LEÓN, VALLADOLID Y ORENSE) (EN VALOR)			
EMPRESAS	2015	2016	2017
	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)
BIDAFARMA	-	-	[0-10]%
ZACOFARVA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>CONJUNTA</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b> <sup>12</sup>
SOCOFASA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
COFARES	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
COFARLE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
COFANO	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
COFAS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CENTRO FCO. NORTE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COLEMED	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

- (49) Los almacenes mayoristas de distribución de medicamentos y productos farmacéuticos en la provincia de Zamora y su zona de influencia son: Zamora (1 almacén de COFARES y 1 almacén de ZACOFARVA), Salamanca (1 almacén de ALLIANCE HEALTHCARE y 1 almacén de SOCOFASA), León (1 almacén de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 almacén de COLEMED y 2 almacenes de COFARLE), Valladolid (1 almacén de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 almacén de ZACOFARVA y 1 almacén de DIFCANARSA) y en Orense (1 almacén de BIDAFARMA, 1 almacén de COFANO y 1 almacén de CROSS ATLANTIC SCIENCES AND LIFE, S.L.).

- (50) En la provincia de Valladolid, durante los años 2015, 2016 y 2017, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos fueron las siguientes:

TABLA 6: CUOTAS DE MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA PROVINCIA DE VALLADOLID (EN VALOR)			
EMPRESAS	2015	2016	2017
	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)
BIDAFARMA	-	-	-
ZACOFARVA	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
<b>CONJUNTA</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[40-50]%</b> <sup>13</sup>
SOCOFASA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COFARES	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
CENTRO FCO. NORTE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%

<sup>12</sup> Cuota final del [30-40] % si se adiciona la de SOCOFASA ([10-20] %)

<sup>13</sup> Cuota final del [40-50] % si se adiciona la de SOCOFASA ([0-10] %)

COLEMED	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

- (51) En la provincia de Valladolid existen varios almacenes de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos: 1 de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 de ZACOFARVA y 1 propiedad de DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA DE CASTILLA, NAVARRA Y RIOJA, S.A. (DIFCANARSA).
- (52) En la provincia de Valladolid y en su zona de influencia, durante los años 2015, 2016 y 2017, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos fueron las siguientes:

**TABLA 7: CUOTAS DE MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA PROVINCIA DE VALLADOLID Y SU ZONA DE INFLUENCIA (ZAMORA, SALAMANCA, LEÓN, PALENCIA, BURGOS, ÁVILA Y SEGOVIA (EN VALOR))**

	2015	2016	2017
EMPRESAS	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)
BIDAFARMA	-	-	[10-20]%
ZACOFARVA	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>CONJUNTA</b>	[10-20]%	[10-20]%	<b>[20-30]%<sup>14</sup></b>
SOCOFASA	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
COFARES	[30-40]%	[30-40]%	[20-30]%
COFARLE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
OTROS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificante

- (53) Existen diversos almacenes mayoristas de distribución de medicamentos y productos farmacéuticos en la provincia de Valladolid y en su zona de influencia: Valladolid (1 almacén de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 almacén de ZACOFARVA y 1 almacén de DIFCANARSA); Zamora (1 almacén de COFARES y 1 almacén de ZACOFARVA); Salamanca (1 almacén de ALLIANCE HEALTHCARE y 1 almacén de SOCOFASA); León (1 almacén de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 almacén de COLEMED y 2 almacenes de COFARLE); Palencia (1 almacén de CENTRO FARMACÉUTICO NORTE); Burgos (1 almacén de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 almacén de BIDAFARMA y 1 almacén de DIFCANARSA); Ávila (1 almacén de BIDAFARMA); y Segovia (1 almacén de BIONET MEDICAL y 1 almacén de LAURO PHARMA).
- (54) En las provincias de Palencia y León la adición de cuota de mercado que aporta la operación es irrelevante, inferior al [0-10]%, siendo la cuota de mercado conjunta del [0-10]% y del [0-10]%, respectivamente. Asimismo, la adición de cuota de mercado en la provincia de Segovia es del [0-10]% teniendo una cuota conjunta de mercado del [0-10]<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> Cuota final del [30-40]% si se adiciona la cuota de SOCOFASA ([0\*-10]%)

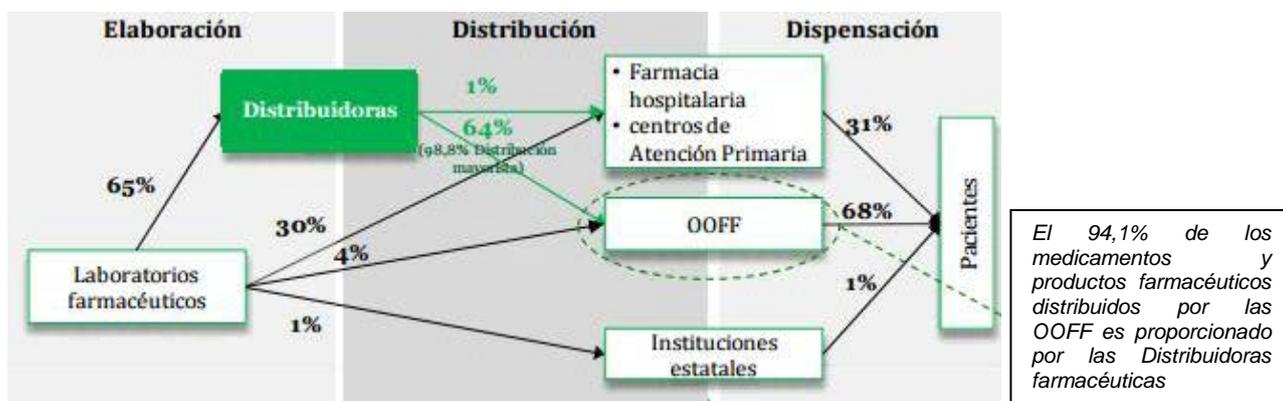
<sup>15</sup> COFABU pasó a integrarse en BIDAFARMA tras la operación de concentración autorizada por Resolución del Consejo de la CNMC de fecha 13 de julio de 2017 (Expte. C/0867/17 BIDAFARMA/COFABU). Por este motivo, esta Dirección de Competencia ha considerado que la cuota de mercado de COFABU para el año 2017 debe integrarse en la de BIDAFARMA

- (55) Por último, en la provincia de Burgos la cuota de mercado conjunta también es inferior al 25%, siendo esta del [20-30]% con una adición de cuota de mercado irrelevante, inferior al [0-10]% ([0-10]%).

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

- (56) En España, el grueso de la demanda de los distribuidores farmacéuticos mayoristas son las oficinas de farmacia no hospitalarias a las que destinan la casi totalidad de sus ventas. Además, la gran mayoría de producto distribuidos son medicamentos no OTC.
- (57) La notificante señala que el mercado de la distribución de productos farmacéuticos es un mercado maduro y que, aunque en los últimos años se ha detectado un cierto declive en sus niveles de rentabilidad como consecuencia de los precios oficiales y del descenso de la venta, esto no ha influido de manera importante en la estructura de la demanda.
- (58) En el informe elaborado por la FEDERACIÓN DE DISTRIBUIDORES FARMACÉUTICOS (FEDIFAR), titulado “Análisis sectorial de la distribución farmacéutica en España”<sup>16</sup>, la situación en el año 2012 era la siguiente: el 94,1% de los medicamentos y productos farmacéuticos que se vendían en las oficinas de farmacia eran proporcionados por las distribuidoras farmacéuticas. Los laboratorios farmacéuticos vendían sus productos a las distribuidoras en un porcentaje del 65%, el 30% lo vendían directamente a hospitales y centros de salud, el 4% era vendido a las oficinas de farmacia y el 1% a instituciones estatales. Dichos datos se reflejan en el siguiente cuadro:

*Cuotas de mercado de los agentes de la cadena del medicamento y productos farmacéuticos*



- (59) Asimismo, en el informe elaborado por Institute Pharmaeconomic Research, titulado “Distribution profile and efficiency of the European Pharmaceutical full-line wholesaling sector”<sup>17</sup>, se indica, respecto a España, que en el año 2010, el impacto del negocio de los distribuidores mayoristas farmacéuticos sobre el mercado minorista fue del 96%, mientras que en el año 2015 el impacto fue del 95%. Por otra parte, se señala que las ventas directas efectuadas por los fabricantes en el mercado minorista fueron del 4% en el año 2010 y del 5% en el año 2015.

<sup>16</sup> Disponible en <http://fedifar.net/documentos/informes/>

<sup>17</sup> Disponible en <http://fedifar.net/documentos/informes/>

- (60) Respecto a las ventas realizadas por las notificantes, estas indican que BIDADARMA realiza el [90-100]% de sus ventas a oficinas de farmacia, correspondiendo el [0-10]% restante a las ventas realizadas a terceros, siendo estos hospitales públicos, centros oficiales y otros distribuidores mayoristas. Respecto a ZACOFARVA la notificante señala que el porcentaje de sus ventas a oficinas de farmacia alcanzó aproximadamente el [90-100]% siendo aproximadamente el [0-10]% restante a terceros, siendo estos otros distribuidores.
- (61) Respecto al porcentaje de ventas de medicamentos OTC y productos de parafarmacia, las notificantes señalan que la venta de medicamentos OTC de BIDADARMA representó el [0-10]% de sus ventas totales, y la de productos de parafarmacia representaron el [10-20]% del total de sus ventas, distribuyéndose éstas de la siguiente manera: i) a oficinas de farmacia el [90-100]% de los OTC y el [90-100]% de los productos de parafarmacia, ii) a hospitales y centros oficiales: [0-10]% de los OTC que distribuyen y [0-10]% de los productos de parafarmacia; y iii) a otros distribuidores: [0-10]% de los OTC y el [0-10]% de productos de parafarmacia. Por su parte, respecto a ZACOFARVA, la notificante señala que las estimaciones de sus ventas de medicamentos OTC alcanzaron el [0-10]% de sus ventas y el [10-20]% los productos de parafarmacia, distribuyéndose estos de la siguiente forma: i) a oficinas de farmacia: aproximadamente el [90-100]% de los OTC y aproximadamente el [90-100]% de los productos de parafarmacia; y ii) a otros distribuidores: aproximadamente el [0-10]% de los OTC y aproximadamente el [0-10]% de los productos de parafarmacia.
- (62) Por otra parte, las oficinas de farmacia suelen ser aprovisionadas por dos o más distribuidores diferentes, incluso aunque su titular sea socio de una Cooperativa de distribución, ya que ello es indispensable para asegurar el aprovisionamiento en cualquier situación.
- (63) Tal y como se ha determinado en los precedentes citados, la distribución se realiza por medios propios (trabajadores y vehículos de transporte) o mediante subcontratación con transportistas autónomos, con tendencia a la utilización de esta última.
- (64) La notificante señala que las partes en la operación tienen almacenes propios y realizan la distribución de los medicamentos utilizando sus medios propios de transporte. Asimismo, la notificante indica que ZACOFARVA utiliza transportistas externos para el transporte de cubetas.
- (65) El artículo 3 del Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de uso racional de los medicamentos y productos sanitarios, obliga a los distribuidores a suministrar o a dispensar los medicamentos y productos sanitarios que se les soliciten en las condiciones legal y reglamentariamente establecidas. Asimismo, el artículo 3 del Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre, sobre distribución de medicamentos de uso humano, obliga a los distribuidores a garantizar un abastecimiento adecuado y continuado de los medicamentos, de modo que estén cubiertas las necesidades de los pacientes.
- (66) 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 distribuidores mayoristas a través de sus

almacenes, bien propios o de terceros<sup>18</sup>, a prestar servicios de calidad que cumplan estos requisitos.

- (67) Esa exigencia de suministro obliga a los distribuidores 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.

### **VI.3. Fijación de precios**

- (68) La fijación de precios de los medicamentos se regula en el artículo 94 del Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios.
- (69) Los medicamentos, en relación con su precio, cabe clasificarlos en medicamentos financiados y medicamentos no financiados. Respecto a los primeros, corresponde, tal y como refleja el artículo 94.5 del citado Real Decreto Legislativo, a la Comisión Interministerial de Precios de los Medicamentos, adscrita al Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, fijar, de modo motivado y conforme a criterios objetivos, los precios de financiación del Sistema Nacional de Salud de medicamentos y productos sanitarios para los que sea necesario prescripción médica, que se dispensen en territorio español
- (70) El artículo 94.5 del Real Decreto Legislativo citado, señala para los medicamentos no financiados, que *“cuando estos mismos productos no resulten financiados, si son dispensados en territorio nacional, operará lo establecido en el apartado 4 del citado artículo”*. En este apartado se señala que *“en todo caso, los titulares de autorizaciones de comercialización de los mismos podrán comercializar los medicamentos que se dispensen en territorio español en régimen de precios notificados, entendiéndose por tal la comunicación del precio al Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, de modo que el departamento pueda objetar el mismo por razones de interés público”*.
- (71) Los márgenes de distribución y dispensación de los medicamentos están también fijados en el citado Real Decreto Legislativo. Así en el apartado 9 del artículo 94 se indica que *“Las cuantías económicas correspondientes a los conceptos de la distribución y dispensación de los medicamentos y de los productos sanitarios y, en su caso, de las deducciones aplicables a la facturación de los mismos al Sistema Nacional de Salud serán fijados por el Gobierno, previo acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de forma general o por grupos o sectores, tomando en consideración criterios de carácter técnico-económico y sanitario”*.
- (72) En la actualidad es en el Real Decreto 823/2008, de 16 de mayo, por el que se establecen los márgenes, deducciones y descuentos correspondientes a la distribución y dispensación de medicamentos de uso humano, donde se regulan los márgenes a aplicar en la venta de los medicamentos.

---

<sup>18</sup> El artículo 13.3 del Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre, sobre distribución de medicamentos de uso humano establece que para la inclusión de un tercero en la autorización de un almacén mayorista o de un laboratorio titular de la autorización de comercialización, este tercero deberá contar previamente con autorización como almacén por contrato.

- (73) En dicho Real Decreto se señala un margen para el distribuidor del 7,6% del precio de venta, si este es igual o inferior a 91,63 € y de 7,54 € por envase si el precio de venta es superior<sup>19</sup>.
- (74) Por otra parte, indican las notificantes que la competencia existente respecto a los productos de parafarmacia es muy acusada debido al fuerte crecimiento de su venta por parte de supermercados, venta on-line y grandes superficies. Señalan que esta competencia afecta a las oficinas de farmacia que ven reducidas sus ventas y a los distribuidores mayoristas ya que las grandes superficies, supermercados y las plataformas de ventas on-line se suministran directamente, en la mayoría de los casos, de los laboratorios y fabricantes de los productos de parafarmacia, existiendo asimismo una fuerte influencia de las marcas blancas o marcas del distribuidor sobre la competencia en sectores tradicionales de la distribución farmacéutica.

#### **VI.4. Barreras a la entrada**

- (75) El mercado de la distribución mayorista de medicamentos y especialidades farmacéuticas está fuertemente regulado por las exigencias de protección de la salud pública, que obligan a que los servicios se presten en condiciones de seguridad y de salubridad, que son propios de la industria farmacéutica y los servicios relacionados.
- (76) El artículo 68 del Real Decreto Legislativo 1/2015 de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios señala *que “Los almacenes mayoristas, así como los almacenes por contrato, estarán sometidos a la autorización previa de la comunidad autónoma donde esté domiciliado el almacén. Ello, no obstante, el almacén deberá comunicar la realización de sus actividades a las autoridades sanitarias de las comunidades autónomas donde, no estando domiciliado, tales actividades se realicen. La autorización de entidad de distribución podrá incluir la actividad de almacén por contrato”*.
- (77) Asimismo, el régimen de la autorización se regula mediante el Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre, sobre distribución de medicamentos de uso humano, exigiéndose en el mismo ciertos requisitos que deben cumplir los distribuidores mayoristas en sus almacenes<sup>20</sup>.
- (78) La notificante señala que éste régimen de autorización no supone una barrera legal o administrativa relevante para el ejercicio de la actividad que pudiera debilitar la presión competitiva de potenciales competidores pues dicho régimen no es discrecional sino objetivo.
- (79) Respecto a las barreras económicas, la notificante señala que, aunque sea necesario realizar inversiones para la instalación de almacenes que reúnan los requisitos legales pertinentes, estas inversiones no han sido consideradas por las Autoridades de Competencia como barreras que impidan o reduzcan la entrada a operadores en este mercado.

---

<sup>19</sup> Artículo 1. Márgenes correspondientes a la distribución de medicamentos de uso humano fabricados industrialmente

<sup>20</sup> Artículos 13 a 19 del Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre, sobre distribución de medicamentos de uso humano.

## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (80) La operación consiste en la fusión de BIDAFARMA SOCIEDAD COOPERATIVA ANDALUZA (BIDAFARMA) y SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE ZAMORA Y VALLADOLID (ZACOFARVA) mediante la integración de ésta en BIDAFARMA, transmitiendo su patrimonio social sin entrar en liquidación.
- (81) El sector económico afectado por la operación es el de la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos.
- (82) Paralelamente a la presente operación, BIDAFARMA ha notificado también la adquisición de SOCOFASA, por lo que se tendrán en cuenta los solapamientos entre ambas operaciones.
- (83) A nivel **nacional**, la entidad resultante alcanzaría una cuota de mercado **del [20-30]% (adición de [0-10]%)<sup>21</sup>**, teniendo sus principales competidores una cuota del [20-30]% en el caso del GRUPO COFARES, del [10-20]% en el caso de HEFAME y del [10-20]% en el caso de ALLIANCE HEALTHCARE. Se aprecia, por tanto, que el incremento de cuota a nivel nacional es muy reducido y que, además, la situación inicial del mercado no se verá alterada en el sentido de que BIDAFARMA seguirá ocupando el segundo puesto a nivel nacional, por detrás de COFARES.
- (84) A nivel **provincial**, las provincias en las que se produce solapamiento entre las partes y las cuotas de mercado resultantes de la operación son superiores al 25% serían la provincia de **Zamora**, con una cuota resultante del **[40-50]%**<sup>22</sup> (**adición del [40-50]%**), siendo la de COFARES del [40-50]% y la de ALLIANCE HEALTHCARE del [0-10]%, y la provincia de **Valladolid** con una cuota resultante del **[40-50]%** (**adición del [40-50]%**)<sup>23</sup>, siendo la de COFARES del [30-40]% y la de ALLIANCE HEALTHCARE del [10-20]%.
- (85) El incremento de cuota en las provincias de Zamora y Valladolid sería muy elevado (+[40-50]% y +[40-50]%, respectivamente), aunque la posición inicial de BIDAFARMA en estas provincias era prácticamente inexistente ([0-10]% en Zamora y [0-10]% en Valladolid). Por tanto, la estructura del mercado de dichas provincias sería similar a la preexistente ya que BIDAFARMA adquiriría la primera posición en el mercado de Valladolid que ya ostentaba ZACOFARVA, mientras que en Zamora mantendría la segunda posición que ostentaba también ZACOFARVA, ostentando COFARES la primera posición con una cuota de mercado del [40-50]%.
- (86) A pesar de las elevadas cuotas de la entidad resultante en esas provincias, existen factores que permiten el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado tras la operación:
- (87) En primer lugar, los precios, tanto de la distribución como de la dispensación de las especialidades farmacéuticas sujetas a prescripción médica son fijados, con carácter nacional, por el Gobierno. Por tanto, en este mercado el operador no tiene capacidad de fijar precios. Se compite en condiciones comerciales

---

<sup>21</sup> Cuota final del [20-30]% si se adiciona la cuota de SOCOFASA.

<sup>22</sup> Cuota final del [40-50]% si se adiciona también la cuota de SOCOFASA.

<sup>23</sup> Cuota final del [40-50]% si se adiciona también la cuota de SOCOFASA.

- (descuentos, ofertas y otros) y calidad de servicio (rapidez y frecuencia de los repartos).
- (88) En relación con las condiciones comerciales, también el margen de los almacenes farmacéuticos está fijado por el Gobierno. El porcentaje a aplicar se ha ido reduciendo de manera progresiva hasta alcanzar el 7,6% desde el año 2006 hasta la actualidad.
- (89) Respecto a la distribución de los productos cuyos precios no están regulados, la notificante señala que llevan a cabo descuentos a sus clientes en forma de rappels, así como otros en función de los volúmenes de compras de cada cliente, del momento del pago u otras circunstancias similares. Dichos descuentos están sometidos a negociación en cada caso concreto, disponiendo la notificante de unas condiciones preestablecidas que sirven de base para las posibles negociaciones. Por otro lado, las distribuidoras farmacéuticas mayoristas están sometidas también a la presión competitiva de los propios laboratorios farmacéuticos, que están implantando sistemas de distribución directa a las oficinas de farmacia a través de empresas logísticas independientes de las compañías de distribución mayorista.
- (90) Además, respecto a la venta de productos de parafarmacia, las notificantes señalan que la competencia es muy acusada por parte de supermercados, grandes superficies y plataformas de ventas on-line, a los que también suministran los laboratorios directamente. La venta de estos productos por parte de las notificantes se realiza casi exclusivamente a las oficinas de farmacia ([90-100]% en el caso de BIDADARMA y aproximadamente el [90-100]% en el caso de ZACOFARVA) y no representa el grueso de su volumen de negocio.
- (91) No existen barreras significativas a la entrada en este mercado. Las inversiones económicas necesarias para la instalación de almacenes de distribución mayorista de productos farmacéuticos, siendo cuantiosas, no se configuran como barreras a la entrada que limiten la expugnabilidad del mercado ya que los laboratorios farmacéuticos disponen de suficientes recursos para efectuar las inversiones necesarias para competir en el mercado de la distribución mayorista.
- (92) Por otra parte, las oficinas de farmacia se suelen abastecer de varios distribuidores con el objeto de no tener problemas de desabastecimiento. En este sentido, en estas dos provincias las farmacias cuentan con COFARES como distribuidor alternativo con una elevada cuota de mercado ([40-50]% en Zamora y del [30-40]% en Valladolid), además de otros distribuidores adicionales con cuotas de mercado más reducidas<sup>24</sup>.
- (93) Si se consideran adicionalmente las zonas de influencia de estas dos provincias, las cuotas de mercado resultantes de la operación son las siguientes: **Valladolid y su zona de influencia** (Zamora, Salamanca, León, Palencia, Burgos, Ávila y Segovia), la cuota resultante sería del **[20-30]% (adición del [10-20]%)**<sup>25</sup>, adquiriendo por tanto la primera posición, pero contando con fuertes competidores como COFARES del [20-30]%, COFARLE del [10-20]% y ALLIANCE

---

<sup>24</sup> En Zamora: GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE y COLEMED y en Valladolid: GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE y CENTRO FARMACÉUTICO DEL NORTE.

<sup>25</sup> Cuota final del [30-40]% si se adiciona también la cuota de SOCOFASA ([0-10]%).

HEALTHCARE del [10-20]% y **Zamora y su zona de influencia** (Salamanca, León, Valladolid y Orense), la cuota resultante sería del **[10-20]% (adición del [10-20]%)**<sup>26</sup>, siendo la de COFARES del [20-30]%, la de COFARLE del [10-20]% y la de ALLIANCE HEALTHCARE del [10-20]%.

- (94) En línea con lo anterior, se puede observar que en la zona de influencia de la provincia afectada por la operación existen otros almacenes mayoristas, pertenecientes a diferentes cooperativas farmacéuticas competidoras de las partes, que permitirían a las oficinas de farmacia de dichas provincias poder abastecerse de estos almacenes de manera alternativa.
- (95) Además, la estructura del mercado de distribución farmacéutica está en España todavía más atomizado que en otros países, no alcanzando ninguno de los distribuidores mayoristas presentes en el mercado una cuota superior al 30% en el mercado nacional.
- (96) Asimismo, la sociedad resultante será propiedad de sus cooperativistas, las oficinas de farmacia, por lo que tampoco es probable que vayan a adoptar estrategias de mercado que puedan perjudicar a sus asociados.
- (97) Respecto a la cantidad mínima de compra recogida en el artículo 15.1b) de los Estatutos de BIDAFARMA, establecida en un 25% de la media de compras totales, o en su caso, de su capacidad de compra, cabe señalar que dicho porcentaje ya fue aceptado como compromiso (reduciéndolo del 30% al 25%) por el extinto Tribunal de Defensa de la Competencia en la autorización de la operación de concentración N-6026 COFARES/HEFAME, y por otra parte, no se aprecia que esta limitación pueda constituir una afectación negativa para la competencia en el sector tras la operación. A este respecto, cabe señalar que los Estatutos de ZACOFARVA establecían unas condiciones más exigentes que las que reflejan los Estatutos de BIDAFARMA ya que esa cantidad mínima de compra estaba establecida en el 40%, indicándose además que por acuerdo válidamente adoptado por la Asamblea General se podría ampliar esa cantidad, pero nunca disminuirla, y en caso de que el socio no alcanzase dicha participación sin causa justificada, podría ser expulsado de la Cooperativa, soportando además un recargo equivalente a la participación obligatoria mínima. Por lo tanto, rebajando esa obligación de compra mínima, se estaría abriendo más a la competencia las posibles alternativas de suministro mayorista de medicamentos, productos sanitarios y productos de parafarmacia tras la operación.
- (98) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

---

<sup>26</sup> Cuota final del [30-40]% si se adiciona también la cuota de SOCOFASA ([10-20]%).

## VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.