

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**EXPEDIENTE C- 1054/19 COFARES/COFARTA**

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 22 de julio de 2019 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de COFARES COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L.U a CENTRO COOPERATIVO FARMACÉUTICO TALAVERANO, SOCIEDAD COOPERATIVA DE CASTILLA LA MANCHA de su negocio y actividad de distribución farmacéutica, a través de la adquisición del control exclusivo de su filial de nueva creación denominada COFARTA COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L.U.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por COFARES según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), 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.
- (3) En el formulario de notificación de fecha 22 de julio de 2019, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 59 de la LDC, la notificante incluyó una propuesta inicial de compromisos con objeto de solventar los posibles problemas de competencia a que pudiera dar lugar la operación.
- (4) Con fecha 23 de julio de 2019, en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC y a fin de valorar los efectos de la citada operación de concentración, se realizó un test de mercado de los compromisos, dirigido a la Dirección General de Farmacia y Productos Sanitarios¹ del Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social y a las Consejerías de Sanidad de las Comunidades Autónomas de Castilla-La Mancha, Castilla y León y Madrid. Con misma fecha, en virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.b) de la LDC, la Dirección de Competencia acordó que las solicitudes de información en el marco del citado test de mercado suspendieran el transcurso de los plazos máximos para resolver, en la medida en que las respuestas a las mismas contendrán elementos de juicio necesarios para que la CNMC pudiera valorar la operación de concentración notificada.
- (5) Las respuestas a dichos requerimientos de información tuvieron entrada entre el 8 de agosto de 2019 y el 20 de septiembre de 2019.
- (6) Con fecha 26 de julio de 2019, tuvo entrada una nueva propuesta de compromisos que modificaba la anterior.
- (7) Con fecha 30 de julio de 2019, en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC y a fin de valorar los efectos de la citada operación de concentración, se realizó un test de mercado de los compromisos, dirigido a competidores de las partes, clientes, Colegios Oficiales y Asociaciones, acordándose con misma fecha, en virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.b) de la LDC, que las mismas suspendieran el transcurso de los plazos máximos para resolver, acumulándose dichas suspensiones

¹ La contestación al citado requerimiento la remitió la Dirección General de Cartera Básica del SNS y Farmacia

a las originadas con motivo de los requerimientos de información enviados el 23 de julio de 2019.

- (8) Las respuestas a dichos requerimientos de información tuvieron entrada entre los días 31 de julio de 2019 y el 2 de septiembre de 2019.
- (9) En fecha 30 de agosto de 2019, en virtud de lo dispuesto en los artículos 37.2.b y 55.5 de la LDC, se requirió información a la notificante, acumulándose la suspensión del plazo de resolución a las originadas con motivos de las solicitudes de información anteriormente citadas.
- (10) La respuesta al citado requerimiento de información enviado a la notificante en fecha 30 de agosto de 2019 tuvo entrada en la CNMC el 13 de septiembre de 2019.
- (11) Asimismo, en fecha 12 de septiembre de 2019, en virtud de lo dispuesto en los artículos 37.2.b y 55.5 de la LDC, se requirió nuevamente información a la notificante, acumulándose la suspensión del plazo de resolución a las originadas con motivos de las solicitudes de información anteriormente citadas.
- (12) La contestación al citado requerimiento de información enviado a la notificante el 12 de septiembre de 2019 tuvo entrada a la CNMC en fecha 23 de septiembre de 2019.
- (13) Por todo ello, el 26 de septiembre de 2019 se acordó el levantamiento de la suspensión del plazo, notificándose en esa misma fecha el citado acuerdo a la notificante.
- (14) Con fecha 7 de octubre de 2019, en virtud de lo dispuesto en los artículos 37.2.b y 55.5 de la LDC, se requirió nuevamente información a la notificante, suspendiéndose el plazo para resolver.
- (15) Con fecha 17 de octubre de 2019, la notificante solicitó ampliación del plazo para responder y en la misma fecha, la citada ampliación de plazo fue concedida. La contestación al requerimiento de información enviado a la notificante el 7 de octubre de 2019 tuvo entrada a la CNMC en fecha 29 de octubre de 2019.
- (16) Con fecha 29 de octubre, tuvo entrada la propuesta final de compromisos presentada por la notificante.
- (17) En consecuencia, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **29 de noviembre de 2019**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (18) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (19) 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.
- (20) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en las letras 1.a) y 1.b) del artículo 8 de la misma.

- (21) La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia en España.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (22) La operación consiste en la adquisición por parte de COFARES COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L.U.² (en adelante COFARES) a CENTRO COOPERATIVO FARMACÉUTICO TALAVERANO, SOCIEDAD COOPERATIVA DE CASTILLA LA MANCHA (en adelante COFARTA COOPERATIVA) del negocio y actividad de distribución farmacéutica, a través de la adquisición del control exclusivo de su filial de nueva creación denominada COFARTA COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L.U. (en adelante, COFARTA).
- (23) Los principales términos de la operación se recogen en el Compromiso de constitución de una sociedad limitada de nueva creación por CENTRO COOPERATIVO FARMACÉUTICO y posterior compraventa de las participaciones sociales de la nueva sociedad a COFARES (en adelante, el Compromiso), firmado el [...] de 2019 entre COFARTA COOPERATIVA y COFARES³.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (24) Según la notificante, entre COFARES SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA ESPAÑOLA (en adelante, COFARES COOPERATIVA⁴) y COFARTA COOPERATIVA media un Acuerdo de Colaboración (AC) suscrito el [...] de 2015.

Acuerdo de Colaboración (AC)

- (25) Según informa la notificante, el Compromiso que da lugar a la operación no establece, a su juicio, ninguna restricción accesoria, si bien señala que el AC, en la que medida en que integra las compras de COFARTA COOPERATIVA en el denominado pedido único de COFARES COOPERATIVA⁵, puede considerarse directamente vinculado a la operación y necesario a tal fin, por lo que se recoge a continuación el contenido del citado AC.

II.1 OBJETO Y DURACIÓN DEL AC: obligaciones de compra y de suministro

- (26) La **cláusula primera** del AC establece que el objeto del mismo consiste en la integración de todos los procesos de compra y sistemática de pedidos de COFARTA COOPERATIVA⁶ [...] en el denominado “pedido único integrado” que lleva a cabo COFARES COOPERATIVA y que consiste en gestionar todas las compras de sus almacenes - incorporando todas las compras propias de COFARTA COOPERATIVA

² Según informa la notificante, esta entidad se denominaba anteriormente COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DE MADRID, S.A., si bien ha sido recientemente transformada en sociedad limitada y cambiada su denominación social por la de COFARES COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L., en virtud de escritura otorgada en Madrid con fecha 25 de abril de 2019 ante notario.

³ Firma por la parte de COFARES, COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS DE MADRID, anterior denominación de COFARES.

⁴ La entidad matriz de COFARES es COFARES SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA ESPAÑOLA, que ostenta la forma jurídica de una cooperativa.

⁵ Incluyendo a todas las empresas y entidades participadas y/o dependientes de COFARES COOPERATIVA.

⁶ Dado que en la fecha de firma no se había creado a sociedad limitada a la que se ha transferido recientemente el negocio de distribución farmacéutica de COFARTA COOPERATIVA.

- en un único pedido [...] y desarrollando asimismo todos los procesos de logística [...] y los servicios de [...] transporte⁷.

- (27) Asimismo, el AC establece en su objeto que quedan comprendidas, tanto las [...].
- (28) Es también objeto del AC la gestión de la recuperación [...] de las devoluciones [...], que asumirá COFARES COOPERATIVA [...]⁸.
- (29) En términos de vigencia del AC, la **cláusula séptima** del mismo establece que será de [<5] años prorrogables a su finalización por sucesivos periodos de [<5 años], salvo que alguna de las partes comunique a la otra su intención de no renovarlo con un preaviso de [...] días de antelación a la fecha de finalización del periodo inicial y/o de cualquiera de sus prórrogas.

II.2 CUMPLIMIENTO DE ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES: exclusividad

- (30) En virtud de la **cláusula quinta** (denominada garantías y responsabilidad), COFARTA COOPERATIVA garantiza y se compromete, entre otros aspectos, a: i) que la firma del AC no supone el incumplimiento de ningún otro contrato o acuerdo del que sea parte; ii) que no ha asumido obligaciones frente a terceros que puedan impedirle o dificultarle el cumplimiento del AC, y iii) que durante la vigencia del AC, COFARTA COOPERATIVA no celebrará ningún contrato que de cualquier modo le impida o dificulte cumplir con sus obligaciones derivadas del AC.
- (31) Asimismo, en virtud de lo dispuesto en la **cláusula decimosegunda**, COFARTA COOPERATIVA podrá continuar adquiriendo las mercancías a que se encuentra comprometida por acuerdos anteriores a la firma del AC hasta cumplir los acuerdos en vigor, comprometiéndose a no celebrar ninguno más a partir de la fecha de la firma, detallándose en anexo la relación de dichos acuerdos, su duración y las condiciones comerciales aplicables a los mismos.

Valoración

- (32) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), establece que “en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.
- (33) La *Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03)* considera que, “para obtener el valor íntegro de los activos transferidos, el comprador debe gozar de algún tipo de protección frente a la competencia del vendedor que le permita fidelizar la clientela y asimilar y explotar los conocimientos técnicos”.
- (34) El párrafo 12 de la citada Comunicación 2005/C56/03 establece que “para que se considere que una restricción está directamente vinculada a la realización de la concentración, tiene que estar estrechamente relacionada con la concentración. No basta con que un acuerdo se haya concluido en el mismo contexto o al mismo tiempo

⁷ [...].

⁸ [...].

que la concentración. Las restricciones directamente vinculadas a la concentración están vinculadas, desde el punto de vista económico, a la operación principal y su objeto es permitir una transición suave hacia la nueva estructura de la empresa una vez realizada la concentración”.

- (35) Asimismo, en el párrafo 13 se dispone también que “los acuerdos han de ser necesarios para la realización de la concentración, lo que significa que, en su ausencia, no se podría llevar a efecto la concentración o solo podría realizarse en condiciones más inciertas, con costes considerablemente superiores, en un periodo de tiempo bastante más largo o con mucha más dificultad. Por lo general, reúnen estos criterios los acuerdos destinados a proteger el valor transferido, preservar la continuidad del suministro tras la disolución de una antigua entidad económica o permitir la puesta en marcha de una nueva entidad. A la hora de determinar si una restricción es necesaria o no, no solo conviene tener en cuenta su naturaleza, sino que también hay que asegurarse de que su duración, contenido y ámbito geográfico de aplicación no exceden de lo que requiere razonablemente la realización de la concentración. Cuando existan alternativas de eficacia idéntica para lograr el objetivo legítimo apetecido, las empresas deberán escoger la que, desde un punto de vista objetivo, restrinja menos la competencia”.
- (36) En cuanto a las obligaciones de compra y suministro, la citada Comunicación establece en su párrafo 32 que, “en muchos casos, el traspaso de una empresa o de parte de una empresa puede acarrear la ruptura de cauces tradicionales de compra y suministro que eran el resultado de la integración de actividades dentro de la unidad económica del vendedor. Para hacer posible la parcelación de esta unidad y el traspaso parcial de los activos al comprador en condiciones razonables, con frecuencia se han de mantener entre el vendedor y el comprador, al menos durante un periodo transitorio, los vínculos existentes u otros similares. Para ello, por lo general se imponen obligaciones de compra y suministro al vendedor, al comprador de la empresa o de parte de la misma o a ambos a la vez”.
- (37) Por otro lado, el párrafo 33 de la citada Comunicación establece que “la finalidad de estas obligaciones puede ser garantizar a cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos que necesite para realizar sus actividades (las conservadas, en el caso del vendedor, y las adquiridas, en el del comprador). Sin embargo, la duración de las obligaciones de compra y de suministro ha de limitarse al tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por una situación de autonomía en el mercado. Por lo tanto, las obligaciones de compra o suministro que garanticen las cantidades anteriormente suministradas pueden estar justificadas durante un periodo transitorio de cinco años como máximo”.
- (38) Por último, el párrafo 34 de la Comunicación citada establece que “tanto las obligaciones de compra como las de suministro relativas a cantidades fijas, posiblemente con una cláusula evolutiva, pueden considerarse directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin. No obstante, las obligaciones relativas al suministro de cantidades ilimitadas, que establezcan la exclusividad o confieran la condición de proveedor o comprador preferente no son necesarias para la realización de la concentración.”
- (39) En consecuencia, teniendo en cuenta la citada Comunicación, y a la vista de que el objeto del AC no busca garantizar la continuidad del suministro ni del comprador a raíz

de una ruptura de cauces de ventas originada por la presente transacción, habiendo sido firmado por las partes en diciembre de 2015 y llevando, por tanto, en vigor más de 4 años a fecha de la formalización de la presente operación⁹, esta Dirección de Competencia considera que el mismo no puede considerarse directamente vinculado a la operación ni necesario a tal fin, quedando íntegramente sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas del artículo 1 de la LDC.

- (40) Asimismo, cabe señalar que las cláusulas quinta y decimosegunda del citado AC, establecen obligaciones de compra en exclusiva por parte de COFARTA COOPERATIVA con respecto a COFARES COOPERATIVA, aplicándose dicha obligación a todo tipo de productos y fabricantes/laboratorios para cantidades ilimitadas, que podrían ser susceptibles de un análisis más exhaustivo por parte de la Dirección de Competencia, con objeto de determinar si con carácter previo a la operación el contenido de dichas cláusulas podría haber sido constitutivo de una infracción del artículo 1 de la LDC.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 COFARES COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L.U. (COFARES)

- (41) COFARES, es una empresa que se encuentra actualmente sin actividad, anteriormente denominada COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DE MADRID, S.A. y recientemente transformada en sociedad limitada. Está participada íntegramente por COFARES CORPORACIÓN, S.L.U., sociedad holding del GRUPO COFARES¹⁰ de la que cuelgan la mayoría de las empresas dependientes del mismo, a su vez participada al 100% por COFARES COOPERATIVA¹¹.
- (42) Ésta última es una cooperativa de servicios que tiene por actividad principal la adquisición y distribución de especialidades farmacéuticas, productos químicos y farmacéuticos y 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.
- (43) Además de las citadas actividades, el GRUPO COFARES realiza de manera residual 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 complementarios, como servicios logísticos para la industria farmacéutica. COFARES está presente principalmente en España, con ventas residuales en la Unión Europea y fuera de ella.

⁹ Asimismo, en el citado AC no se hace referencia a que el mismo se firmase vinculado o con vistas a preparar o proceder a la presente operación de concentración en el corto- medio plazo.

¹⁰ En adelante, el término GRUPO COFARES estará referido a todas las empresas y entidades participadas y/o dependientes de COFARES SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA ESPAÑOLA, incluida ésta. COFARES SOCIEDAD COOPERATIVA FARMACÉUTICA ESPAÑOLA ostenta la forma jurídica de una cooperativa (se rige por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas), por lo que la propiedad de todas las empresas filiales está en manos de sus socios cooperadores, la mayoría farmacéuticos con oficinas de farmacia. Cuenta con [cerca de 11.000 farmacias socias].

¹¹ El GRUPO COFARES cuenta con más de 30 almacenes en España, 3 de ellos en Madrid (en Fuencarral, Fuenlabrada y Móstoles).

- (44) Según la notificante, en 2018¹² el volumen de negocios en España de GRUPO COFARES, fue, conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero (RDC), el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GRUPO COFARES 2018 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2500]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación.

V.II COFARTA COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L., Unipersonal (COFARTA)

- (45) COFARTA es una entidad constituida recientemente para la presente operación de concentración cuyo capital social pertenece en un 100% a COFARTA COOPERATIVA, entidad vendedora. COFARTA COOPERATIVA es una cooperativa¹³ de servicios que tiene por actividad principal la adquisición y distribución de especialidades farmacéuticas y desarrolla su actividad de distribución farmacéutica desde sus dos almacenes, sitios en Talavera de la Reina y Olías del Rey, Toledo.
- (46) Según la notificante, el volumen de negocios de COFARTA en 2018¹⁴, conforme al artículo 5 del RD 261/2008 fue el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS COFARTA (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[>60]

Fuente: Notificación.

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercado de producto

- (47) La operación propuesta afecta al sector de la distribución al por mayor de productos farmacéuticos (código NACE G.4646) en el que operan ambas partes de la operación. Además de su actividad principal, COFARES desarrolla residualmente determinados servicios para sus socios y clientes, como la comercialización de productos y servicios informáticos y de telecomunicaciones, la asesoría a las oficinas de farmacia y otros complementarios.
- (48) Según informa la notificante, la distribución de productos farmacéuticos es una actividad regulada¹⁵, de manera que los almacenes farmacéuticos mayoristas están

¹² Último dato consolidado auditado.

¹³ Por ello, su propiedad está en manos de sus socios cooperadores, en su mayoría farmacéuticos con oficinas de farmacia. Se rige por la Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha. Cuenta con [en torno a 470 farmacias socias], de los que aproximadamente [...] son a su vez socios de COFARES COOPERATIVA.

¹⁴ COFARTA COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L.U. es de nueva creación, si bien el dato recogido se refiere al último dato auditado de COFARTA COOPERATIVA, quien ha transmitido toda su actividad y volumen de negocios a COFARTA.

¹⁵ Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, que aprueba el Texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios, y el Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre, sobre distribución de medicamentos de uso humano y 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.

obligados a suministrar los medicamentos¹⁶ que se les soliciten y a la continuidad en la prestación del servicio, estando sujetos a vigilancia por las autoridades sanitarias¹⁷. Así, la normativa regula, entre otros muchos aspectos, la intervención de los precios de los medicamentos de prescripción por parte del Gobierno, que fija tanto el precio industrial máximo, como los márgenes de comercialización de los mayoristas y de las farmacias, con lo que de facto establece el precio máximo al por menor, es decir, los precios industriales máximos más los márgenes de mayoristas y farmacias. 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.

- (49) En el Informe del extinto Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) en el marco del expediente de concentración económica C96/06 COFARES/HEFAME (y en precedentes nacionales¹⁸ y comunitarios¹⁹ posteriores) se ha venido considerando como mercado de producto la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos a oficinas de farmacia²⁰, 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.
- (50) Asimismo, en precedentes comunitarios²¹, se ha subdividido el mercado de distribución mayorista de productos farmacéuticos atendiendo a tres criterios²²: i) categoría de los mayoristas, ii) categoría de los clientes y iii) categoría de los productos.
- (51) En cuanto a las categorías de mayoristas, precedentes comunitarios²³ han definido dos categorías, excluyendo la venta directa, constituyendo cada uno un mercado

¹⁶ Los medicamentos, y en particular los medicamentos de uso humano, se definen en el artículo 2 del Real Decreto Legislativo 1/2015 citado.

¹⁷ El desabastecimiento a las farmacias puede ser sancionado por la Comunidad Autónoma (en la que esté ubicado el almacén), quien también autoriza a los almacenes mayoristas a ejercer la actividad de distribución, para lo que los mismos deben cumplir una serie de exigencias relativas, entre otras, a instalaciones y medios humanos y técnicos, existencias mínimas o conservación de medicamentos.

¹⁸ C-0959/18 BIDAFARMA/SOCOFASA, C-0958/18 BIDAFARMA/ZACOFARVA y C-0745/16 CECOFAR/GRUPO FARMANOVA, C-0725/16 HEFAME/COOFAMEL – ACTIVOS- entre otros.

¹⁹ M.2573 A&C/GROSSFARMA, M.7935- MCKESSON DEUTSCHLAND/BELMEDIS/COPHANA/ESPAFARMED/ALPHAR PARTNERS/SOFIADIS, entre otros (asimismo, en el precedente M 7323- NORDIC CAPITAL/GDH VERWALTUNG se especifica que la Comisión considera que los mayoristas full-line incluyen higiene y aseo personal, productos de belleza, etc.).

²⁰ En línea con las denominaciones recogidas en la normativa actualmente en vigor, ha de entenderse que dicha denominación se corresponde con medicamentos y productos sanitarios (entendiéndose que en ellos se incluyen los productos citados en el análisis de mercados, incluyendo medicamentos, efectos y accesorios, parafarmacia y/o productos de cuidado personal).

²¹ M. 4301 ALLIANCE BOOTS/CARDINAL HEALTH, M.7494 BROCACEF/MEDIQ NETHERLANDS, o M.7818 MCKESSON/UDG HEALTHCARE (PHARMACEUTICAL WHOLESALE AND ASSOCIATED BUSINESSES).

²² Precedentes comunitarios (M.6044 ALLIANCE BOOTS/ANDREA-E-NORIS ZAHN o M.7818 MCKESSON HEALTHCARE (PHARMACEUTICAL WHOLESALE AND ASSOCIATED BUSINESSES) y nacionales de otras jurisdicciones (Irish Competition and Consumer Protection Commission en el expediente M/12/027 UNIPHAR/CMR) han analizado, sin llegar a cerrarlo, el mercado pre-mayorista de productos farmacéuticos, donde los operadores no cuentan con la propiedad de la mercancía, que sigue siendo del fabricante hasta la entrega al cliente que recibe la misma, no siendo aplicable dicha segmentación al presente caso, al adquirir y mantener ambas partes de la operación la propiedad de los productos que compra a los fabricantes hasta la puesta a disposición de los mismos al cliente.

²³ M. 4301 ALLIANCE BOOTS/CARDINAL HEALTH, M.7494 BROCACEF/MEDIQ NETHERLANDS, M.7818 MCKESSON/UDG HEALTHCARE (PHARMACEUTICAL WHOLESALE AND ASSOCIATED BUSINESSES), M.1243 ALLIANCE UNICHEM PLC/SAFA GALENICA SA, M.2193 ALLIANCE UNICHEM/INTERPHARM, M. 2573 A&C/GROSSFARMA, M.2432 ANGELINI/PHOENIX/JV, entre otros.

separado: full-line wholesalers (almacenes de gama completa), que ofrecen una amplia gama de productos farmacéuticos y short-line wholesalers, que ofrecen únicamente una gama más restringida. Así, la notificante confirma que los almacenes de las partes se consideran de gama completa, dado que comercializan todos los medicamentos comercializados en España que ponen a disposición de todas las oficinas de farmacia. Debiendo garantizar el abastecimiento de los medicamentos en todo su ámbito geográfico de actuación y disponiendo de la práctica totalidad de las referencias, con independencia de su precio o de su rotación y para todas las farmacias con independencia de su tamaño y ubicación.

- (52) Igualmente, en términos de categorías de clientes, los precedentes comunitarios citados²⁴ han distinguido distintos mercados, en función de los diferentes patrones de entrega y compra, entre oficinas de farmacia y doctores²⁵ y hospitales, si bien en el presente caso, solo es relevante la distribución a oficinas de farmacia, único tipo de cliente al que dirige sus ventas COFARTA²⁶.
- (53) En cuanto a las categorías de producto, según la notificante, los productos relacionados con el ejercicio de la profesión farmacéutica que son distribuidos por las partícipes de la operación comprenden i) medicamentos y ii) productos parafarmacéuticos. Por su parte, los citados precedentes han considerado la posibilidad de segmentar el mercado en función de que el producto sea original o genérico, sujeto o no a receta, y disponible exclusivamente en farmacia o en otros puntos de venta. En este sentido, apuntaban a diferenciar entre los denominados OTC²⁷ (over-the-counter), sujetos a prescripción, genéricos e importaciones paralelas, si bien finalmente dejaron la definición abierta.
- (54) En el caso de España, según la normativa nacional, tal y como se ha señalado, la dispensación de medicamentos corresponde únicamente a las oficinas y servicios de farmacia legalmente autorizados y en función de lo establecido por el legislador, pudiendo o no estar sujetos a prescripción médica²⁸. En lo que respecta a los márgenes correspondientes a los almacenes mayoristas por la distribución de medicamentos de uso humano, estos han sufrido varias modificaciones y reducciones y actualmente figuran en el Real Decreto 823/2008 citado²⁹ y son aplicables a todos los medicamentos/especialidades farmacéuticas, financiados o no por el Sistema Nacional de Salud (SNS), estén sujetos o no a receta médica.

²⁴ M. 4301 ALLIANCE BOOTS/CARDINAL HEALTH, M.7818 MCKESSON/UDG HEALTHCARE (PHARMACEUTICAL WHOLESALE AND ASSOCIATED BUSINESSES) o M.7494 BROCACEF/MEDIQ NETHERLANDS.

²⁵ En el precedente comunitario M.7818 MCKESSON/UDG HEALTHCARE (PHARMACEUTICAL WHOLESALE AND ASSOCIATED BUSINESSES), se define el concepto de médicos prescriptores (dispensing doctors), que son doctores autorizados a dispensar productos farmacéuticos a pacientes que viven en zonas con pocas o ninguna oficina de farmacia.

²⁶ En el caso de GRUPO COFARES, las ventas a oficinas de farmacia suponen más del [80-90%] de su facturación, dirigiéndose el resto a [...] COFARTA COOPERATIVA [...]; con las dos últimas entidades ha suscrito sendos acuerdos de colaboración.

²⁷ La denominación OTC hace referencia a aquellos medicamentos que no requieren prescripción médica.

²⁸ El artículo 94 del Real Decreto Legislativo 1/2015 citado establece la fijación de precios de medicamentos y productos sanitarios financiados por el SNS.

²⁹ El artículo 1 de dicho Real Decreto establece los márgenes para la distribución de medicamentos de uso humano fabricados industrialmente: así, para las presentaciones cuyo precio de venta de laboratorio sea igual o inferior a 91,63 euros, el margen se fija en el 7,6 por ciento del precio de venta del distribuidor sin impuestos, para las presentaciones de medicamentos cuyo precio de venta de laboratorio sea superior a 91,63 euros se fija en 7,54 euros por envase y para medicamentos de uso humano fabricados industrialmente acondicionados en envase clínico el margen es del 5 por ciento del precio de venta del almacén sin impuestos. Asimismo, cabe señalar que el citado Real Decreto se recogen también los límites en el margen para la dispensación al público de los mismos.

- (55) Por otro lado, la categoría de los productos parafarmacéuticos agrupa una variada gama de productos heterogéneos con reglamentaciones menos exigentes que las de los medicamentos³⁰; así, para la presente operación se podrían distinguir los denominados efectos y accesorios (algodones, gasas, vendas, esparadrapos, apósitos, parches oculares, absorbentes para incontinencia, etc.)³¹, y diferentes productos de nutrición infantil, cosmética, herboristería y fitoterapia, nutrición enteral, productos dietéticos, ortopédicos, del cuidado de la salud, etc.
- (56) En lo que respecta a los efectos y accesorios, su precio puede ser libre o regulado según si están o no financiados por el SNS. A efectos del distribuidor mayorista, el margen de distribución es libre, no existiendo regulación que lo determine. La diferencia estriba en que cuando son financiados por el SNS su distribución está restringida a oficinas de farmacia, mientras que, cuando los mismos no son financiados por el SNS, pueden distribuirse tanto a oficinas de farmacia como a otros establecimientos³².
- (57) En lo referente al resto de productos parafarmacéuticos (nutrición infantil, cosmética, herboristería, etc.), según indica la notificante, no están sujetos a restricciones en cuanto a la fijación del margen por parte del distribuidor, y pueden ser comercializados en oficinas de farmacia como a través de otro tipo de establecimientos, tal y como se desprende de precedentes comunitarios³³ de dichos productos.
- (58) A la vista de lo anterior, atendiendo a la legislación nacional y a la información aportada por la notificante, cabría segmentar el mercado de distribución mayorista farmacéutica en dos categorías de producto en función del grado de libertad del distribuidor mayorista en la fijación de sus márgenes, distinguiendo i) aquellos productos cuyo margen de distribución viene determinado por normativa sectorial (medicamentos) y ii) aquellos productos cuyo margen de distribución es libre (efectos y accesorios³⁴ y resto de productos parafarmacéuticos), si bien dicha posible segmentación puede dejarse abierta a los efectos de la presente operación de concentración.
- (59) Por tanto, a los efectos de la presente operación, se analizará el mercado full-line de distribución al por mayor de medicamentos y productos sanitarios a oficinas de farmacia, así como los posibles submercados de a) distribución full-line a oficinas de farmacia de productos cuyo margen de distribución está regulado (medicamentos) y b) distribución full-line a oficinas de farmacia de productos cuyo margen es libre (parafarmacia y efectos y accesorios).

³⁰ Informe del Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) correspondiente al expediente N-05086 ALLIANCE UNICHEM/CERF CATALUÑA.

³¹ Dentro de efectos y accesorios estarían comprendidos asimismo tejidos elásticos destinados a la protección o reducción de lesiones o malformaciones internas, absorbentes para incontinencia urinaria, irrigadores, cánulas rectales y vaginales, y bragueros suspensorios o similares. La base legal es el Real Decreto 9/1996, de 15 de enero, que regula la selección de los efectos y accesorios, su financiación y su régimen de suministro, en que se definen los efectos y accesorios como aquellos productos sanitarios de fabricación seriada que se obtienen en régimen ambulatorio, destinados a utilizarse con la finalidad de llevar a cabo un tratamiento terapéutico o ayudar al enfermo en los efectos indeseados del mismo.

³² No obstante, dichos establecimientos están sujetos a vigilancia, inspección y comunicación de inicio de actividad a las autoridades sanitarias de cada CCAA.

³³ M. 8406 KESKO/ORIOLA/JV, M.2951- A.S. WATSON/KRUIDVAT, entre otros.

³⁴ Tal y como se ha señalado, el margen de distribución es libre, si bien el precio está fijado para aquéllos financiados por el SNS.

VI.2. Mercado geográfico

- (60) Los precedentes nacionales y comunitarios 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. En concreto se estableció que la ubicación de los almacenes es un elemento fundamental para delimitar el ámbito de actuación, que comprenderá fundamentalmente el espacio geográfico dentro del cual puede ofrecer sus servicios a las farmacias situadas en esa área.
- (61) Así, de acuerdo con precedentes nacionales, la zona potencial de actuación del almacén se determina por un área comprendida entre 120 y 150 minutos de radio de conducción por carretera, si bien, dada la práctica imposibilidad de calcular las cuotas de mercado por ventas en cada isócrona de 120 a 150 minutos de radio, en los citados precedentes el análisis se centra en las provincias en las que las cuotas conjuntas superen el 25%, analizándose igualmente el área comprendida por la provincia y sus provincias limítrofes.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1 Estructura de la oferta

- (62) El mercado de distribución farmacéutica nacional se caracteriza, según la notificante, por un elevado número de almacenes mayoristas debido al elevado número de oficinas de farmacia. Asimismo, se ha venido caracterizando por la integración vertical existente, donde los almacenes pertenecen a las oficinas de farmacia, que se integran en cooperativas³⁵ o en sociedades limitadas.
- (63) No obstante, según la notificante, se viene produciendo la entrada de los propios laboratorios en el mercado de distribución de productos farmacéuticos mediante implantación de sistemas de distribución directa a farmacias a través de empresas logísticas (estimándose su cuota en 2018 en el 7,32% del mercado nacional a PVL).
- (64) La actividad de distribución farmacéutica está fuertemente regulada por la normativa sectorial³⁶, con objeto de garantizar el cumplimiento por parte de los almacenes farmacéuticos mayoristas (así como por parte de los laboratorios y las farmacias) de las obligaciones de suministrar los medicamentos que se les soliciten y la continuidad en la prestación del servicio. La vigilancia del cumplimiento de dichas obligaciones recae sobre las autoridades sanitarias, las cuales están habilitadas para sancionar en caso de incumplimiento.
- (65) La notificante señala que en el mercado de distribución mayorista de productos farmacéuticos a oficinas de farmacia la competencia entre operadores se establecen en términos del servicio ofrecido, lo que se traduce en disponer de medios de producción (instalaciones y almacenes modernos) y logísticos adecuados para atender los pedidos de las oficinas de farmacia sin que se produzcan faltas

³⁵ La notificante especifica que, de los [en torno a 470 farmacias socias] de COFARTA COOPERATIVA, alrededor de [...] son socios a su vez de la matriz del GRUPO COFARES.

³⁶ Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, que aprueba el Texto refundido de la Ley de Garantías y uso racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios, y el Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre, sobre distribución de medicamentos de uso humano y 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.

(imposibilidad de entrega por un mayorista de un medicamento en el plazo solicitado por la oficina de farmacia). De lo anterior se desprende que dos elementos relevantes para competir en calidad del servicio son el número de almacenes y las rutas de reparto.

- (66) En este sentido, la posesión de almacenes en una determinada provincia o provincias limítrofes posibilita un mejor servicio y frecuencia de reparto a las oficinas de farmacia que se encuentran en el radio de acción del almacén, radio estimado entre los 120 y 150 minutos de distancia por carretera, servicio que garantice, en base a la normativa en vigor, un abastecimiento adecuado y continuado de los medicamentos a las oficinas de farmacia.
- (67) Por ello, según informa la notificante, la apertura de un almacén de distribución mayorista de productos farmacéuticos requiere de autorización administrativa para operar y desarrollar la actividad, así como el cumplimiento de determinadas obligaciones (entre ellas, contar con un stock y mantener unas existencias mínimas de medicamentos que garanticen la continuidad de su abastecimiento a los establecimientos y servicios de farmacia autorizados para la dispensación), por lo que la decisión de apertura de nuevos almacenes en una provincia y/o en una determinada área geográfica, obedece a razones de eficiencia económica, o bien oportunidades de negocio consecuencia de la identificación de áreas geográficas en las que, previo análisis, se concluye que existen posibilidades para la actividad de nuevos operadores.
- (68) En cuanto a las rutas, según informa la notificante, la distribución se realiza por medios propios (trabajadores y vehículos de transporte), o, cada vez con mayor frecuencia, mediante subcontratación a transportistas autónomos³⁷. La organización de los repartos se determina, en gran parte, por los horarios de apertura de las farmacias, con frecuencias que oscilan de 2 a 4 veces al día (siendo mayor número el de repartos en las zonas más pobladas que en aquellas que lo están menos).
- (69) No obstante, hay factores que hay que tener en cuenta a la hora de determinar el servicio de reparto, como son las mejoras en los medios de transporte y en las comunicaciones por carretera que se han producido durante los últimos años en España, y que facilitan una distribución y reparto profesional y eficaz desde provincias limítrofes³⁸.
- (70) En cuanto a posibles cambios en las rutas de reparto preexistentes antes de la presente operación, según la notificante, la intención de las partes mantener las actuales rutas de reparto a las farmacias sin perjuicio de que se produzcan reordenaciones en la configuración de aquellas rutas para las que existan otras rutas que prestan servicio a las mismas farmacias sitas en las mismas poblaciones. No obstante, según la notificante, la modificación se ceñiría a una reordenación de las rutas preexistentes, sin que ello suponga en ningún caso la eliminación o supresión de la distribución a las farmacias rurales ubicadas en las poblaciones más alejadas.

³⁷ Según informa la notificante, el servicio de las rutas de GRUPO COFARES está contratado a operadores de transporte que utilizan a transportistas autónomos para el reparto.

³⁸ Por ello, según la notificante, existe variabilidad en cuanto a la frecuencia de los repartos, que oscila entre 1 y 6 diarios en función de las rutas y los pedidos de urgencia, todo ello sin perjuicio de repartos urgentes a petición y de los servicios de guardia de almacenes que puede imponer los servicios de salud de la correspondiente Comunidad Autónoma.

- (71) Adicionalmente, hay que tener en cuenta que la regulación de la distribución de medicamentos establece la obligación legal de suministrar los medicamentos a las farmacias, aunque éstas estén ubicadas en núcleos rurales, debiendo garantizar los almacenes mayoristas (y los laboratorios titulares de comercialización de medicamentos), dentro de los límites de su responsabilidad y en los plazos de entrega acordados, un abastecimiento adecuado y continuado de los medicamentos³⁹.
- (72) En concreto, el *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 los citados productos en las condiciones legal y reglamentariamente establecidas, mientras que el *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.
- (73) Según informa la notificante, los principales competidores de GRUPO COFARES y de COFARTA en las provincias que se ven afectadas por la presente operación son BIDAFARMA, ALLIANCE HEALTHCARE y GRUPO HEFAME, que a su vez son los tres grandes competidores de GRUPO COFARES a nivel nacional.
- (74) A continuación se presentan las cuotas nacionales de las partes y principales competidores en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios⁴⁰ para los años 2016 a 2018, incluidos:

Cuota de mercado nacional de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios (Ventas PVL)			
EMPRESA	2016	2017	2018
COFARTA ⁴¹	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
CONJUNTA	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
BIDAFARMA ⁴²	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
HEFAME	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
FEDERACION FCA	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
NOALTIA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COFANO	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]

³⁹ Según la notificante, la legislación autonómica regula los denominados “botiquines” permanentes en aquellos núcleos de población que no cuenten con una oficina de farmacia, regulándose incluso los “botiquines de temporada” en épocas de concentración de población.

⁴⁰ Las cuotas presentadas se corresponden con las estimaciones de la notificante, en base a la información de IQVIA, para los denominados almacenes de gama completa (*full line pharmaceutical wholesalers*) y sin incluir ventas directas. Las cuotas incluyen tanto medicamentos como efectos y accesorios y parafarmacia y han sido estimadas por la notificante en valor (en euros a Precio de venta del laboratorio o PVL), siguiendo la práctica de los últimos precedentes nacionales.

⁴¹ Las referencias a COFARTA en los cuadros de cuotas han de entenderse hechas a COFARTA COOPERATIVA.

⁴² Para el año 2018, se han incluido las cuotas de mercado de ZACOFARVA y SOCOFASA en las de BIDAFARMA (aplicable a todos los cuadros de cuotas presentados), dado que se integraron en dicha cooperativa en 2018 (expedientes C-0958/18 BIDAFARMA/ZACOFARVA y C-0959/18 BIDAFARMA/SOCOFASA).

COFARCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COFAS	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COFARTE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
D'APOTECARIS Y PITIUSES	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
DISTRIBUIDORA FCA. GUIPUZCOANA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CTRO. FCO. NORTE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COFARLE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
NAFARCO	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
ZACOFARVA	[0-5%]	[0-5%]	-
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
RIOFARCO	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COOP CUENCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COFARME	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COOP MELILLA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO CEFANA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (75) A nivel nacional, la cuota conjunta de las partes ascendería al [20-30%] (en valor de ventas PVL) afianzándose GRUPO COFARES como primer operador, seguido, en este orden, por BIDA FARMA, HEFAME y GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE, si bien la adición de cuota que supone es inferior al [0-5%].
- (76) A nivel provincial, se analizan a continuación aquéllas para las que se producen solapamientos superiores al 25% en línea con precedentes.
- (77) En la provincia de Toledo, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Toledo (Ventas PVL)			
EMPRESA	2016	2017	2018
COFARTA	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
GRUPO COFARES	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]
CONJUNTA	[70-80%]	[70-80%]	[70-80%]
BIDA FARMA	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]

HEFAME	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO ALLIANCE-HEALTHCARE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COOP CUENCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (78) Existen 3 almacenes mayoristas de distribución farmacéutica en la provincia de Toledo, dos de ellos de la adquirida, y un tercero, propiedad de BIDA FARMA⁴³.
- (79) En la provincia de Toledo y su zona de influencia⁴⁴, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios Provincia de Toledo y su zona de influencia a PVL			
	2016	2017	2018
COFARTA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
CONJUNTA	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
BIDA FARMA	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20%]	[5-10%]	[10-20%]
HEFAME	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
COOP CUENCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CENTRO FCO NORTE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (80) Los almacenes mayoristas de distribución de medicamentos y productos sanitarios localizados en Toledo y su área de influencia son un total de 20⁴⁵: un almacén en Ávila (de BIDA FARMA), un almacén en Cuenca (propiedad de COFARCU), 7 almacenes en Madrid provincia (3 de GRUPO COFARES, 2 de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 de

⁴³ La información relativa a los almacenes mayoristas ha sido aportada por la notificante, basándose en los datos de la Agencia Española del Medicamento y Productos Sanitarios.

⁴⁴ Se ha considerado como zona de influencia de la provincia de Toledo: Madrid, Cuenca, Ciudad Real, Badajoz, Cáceres y Ávila.

⁴⁵ De los que 8 son propiedad de las partes.

BIDAFARMA y 1 de HEFAME), 2 almacenes en Cáceres (1 de ALLIANCE HEALTHCARE y 1 de BIDAFARMA), 3 almacenes en Ciudad Real (2 de BIDAFARMA y 1 de GRUPO COFARES), 3 en Badajoz (de los que 2 son de GRUPO COFARES y 1 de BIDAFARMA) y los 3 almacenes en la provincia de Toledo ya citados (2 de la adquirida y 1 de BIDAFARMA).

- (81) En la provincia de Ávila, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios. Provincia de Ávila (Ventas PVL)			
EMPRESA	2016	2017	2018
COFARTA	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
GRUPO COFARES	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
CONJUNTA	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
BIDAFARMA	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
GRUPO ALLIANCE-HEALTHCARE	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
HEFAME	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (82) En la provincia de Ávila solamente existe un almacén mayorista de distribución, propiedad de BIDAFARMA.
- (83) En la provincia de Ávila y su zona de influencia⁴⁶, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Ávila y su zona de influencia a PVL			
	2016	2017	2018
COFARTA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
CONJUNTA	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
BIDAFARMA	[10-20%]	[10-20%]	[20-30%]

⁴⁶ Se ha considerado como zona de influencia de la provincia de Ávila: Valladolid, Segovia, Madrid, Toledo, Cáceres y Salamanca.

GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HEFAME	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
ZACOFARVA	[0-5%]	[0-5%]	-
CENTRO FCO NORTE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COOP CUENCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COFAS	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COFARLE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (84) Los almacenes mayoristas de distribución de medicamentos y productos sanitarios localizados en Ávila y su área de influencia son 18⁴⁷: un almacén en Ávila (de BIDAFAARMA), dos almacenes en Cáceres (de los que 1 es de ALLIANCE HEALTHCARE y 1 de BIDAFAARMA), 2 almacenes en Salamanca (de los que 1 es de BIDAFAARMA y 1 de ALLIANCE HEALTHCARE), 3 almacenes en Valladolid (de los que 1 es de GRUPO COFARES, 1 de BIDAFAARMA y 1 de ALLIANCE HEALTHCARE), 7 almacenes en Madrid (de los que 3 son de GRUPO COFARES, 2 son de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 de BIDAFAARMA y 1 de HEFAME) y Toledo (3 almacenes, de los que 2 son de COFARTA y 1 de BIDAFAARMA).
- (85) En la provincia de Guadalajara, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Guadalajara (Ventas PVL)			
EMPRESA	2016	2017	2018
COFARTA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[60-70%]	[60-70%]	[50-60%]
CONJUNTA	[60-70%]	[60-70%]	[60-70%]
GRUPO ALLIANCE-HEALTHCARE	[20-30%]	[10-20%]	[20-30%]
BIDAFAARMA	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
HEFAME	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]

⁴⁷ De los que 6 son propiedad de las partes.

NOVALTIA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

(86) Existe un almacén mayorista de distribución, localizado en Guadalajara, del GRUPO COFARES.

(87) En la provincia de Guadalajara y su zona de influencia⁴⁸, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas de mercado fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Guadalajara y su zona de influencia a PVL			
	2016	2017	2018
COFARTA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
CONJUNTA	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
BIDAFARMA	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
NOVALTIA	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HEFAME	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COOP CUENCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
DISTRIBUIDORA FCA. GUIPUZCOANA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
FEDERACIÓN FCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
NAFARCO	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
ZACOFARVA	[0-5%]	[0-5%]	-
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

(88) Los almacenes mayoristas de distribución de medicamentos y productos sanitarios ubicados en Guadalajara y su zona de influencia son 12⁴⁹: un almacén en Cuenca (de COFARCU), un almacén en Soria (propiedad de ALLIANCE HEALTHCARE), 7 almacenes en Madrid provincia (3 de GRUPO COFARES, 2 de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 de BIDAFARMA y 1 de HEFAME) y 2 almacenes en Zaragoza

⁴⁸ Se ha considerado como zona de influencia de la provincia de Guadalajara incluye: Soria, Zaragoza, Teruel, Cuenca, Madrid y Segovia.

⁴⁹ De los que 4 pertenecen a las partes.

(ambos propiedad de NOVALTIA) y el almacén ubicado en Guadalajara, ya citado (de GRUPO COFARES).

- (89) En la provincia de Cáceres, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Cáceres (Ventas PVL)			
EMPRESA	2016	2017	2018
COFARTA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
CONJUNTA	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
BIDAFARMA	[60-70%]	[60-70%]	[60-70%]
GRUPO ALLIANCE-HEALTHCARE	[5-10%]	[5-10%]	[10-20%]
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (90) Los almacenes de distribución mayorista ubicados en la provincia de Cáceres son dos, uno perteneciente a BIDAFARMA y otro a ALLIANCE HEALTHCARE.
- (91) En la provincia de Cáceres y su zona de influencia⁵⁰, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Cáceres y su zona de influencia a PVL			
	2016	2017	2018
COFARTA	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
GRUPO COFARES	[30-40%]	[30-40%]	[30-40%]
CONJUNTA	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
BIDAFARMA	[30-40%]	[30-40%]	[40-50%]
SOCOFASA	[5-10%]	[5-10%]	-
GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
HEFAME	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]

⁵⁰ Se ha considerado que la zona de influencia de Cáceres incluye: Salamanca, Ávila, Toledo y Badajoz.

FEDERACIÓN FCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (92) Los almacenes de distribución mayorista ubicados en la provincia de Cáceres y su zona de influencia son 11⁵¹: dos almacenes en Cáceres (1 de BIDAFARMA y 1 de ALLIANCE HEALTHCARE), un almacén en Ávila (BIDAFARMA), 2 almacenes en Salamanca (1 de BIDAFARMA y 1 de ALLIANCE HEALTHCARE), 3 almacenes en Toledo (2 de COFARTA y 1 de BIDAFARMA) y 3 almacenes en Badajoz (2 de GRUPO COFARES y 1 de BIDAFARMA).
- (93) En la provincia de Madrid, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Madrid (Ventas PVL)			
EMPRESA	2016	2017	2018
COFARTA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[60-70%]	[60-70%]	[50-60%]
CONJUNTA	[60-70%]	[60-70%]	[50-60%]
GRUPO ALLIANCE-HEALTHCARE	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HEFAME	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
BIDAFARMA	[5-10%]	[10-20%]	[10-20%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (94) Los almacenes de distribución mayorista ubicados en la provincia de Madrid son 7, de los que 3 son de la adquirente: (3 de GRUPO COFARES, 2 de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 de BIDAFARMA y 1 de HEFAME).
- (95) En la provincia de Madrid y su zona de influencia⁵², durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Madrid y su zona de influencia a PVL			
	2016	2017	2018

⁵¹ De los que 4 son propiedad de las partes.

⁵² Se ha considerado que la zona de influencia de Madrid incluye: Segovia, Guadalajara, Cuenca, Toledo y Ávila.

COFARTA	[5-10%]	[5-10%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
CONJUNTA	[60-70%]	[60-70%]	[60-70%]
BIDAFARMA	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
HEFAME	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
COOP CUENCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CTRO. FCO. NORTE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
ZACOFARVA	[0-5%]	[0-5%]	-
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
NOALTIA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (96) Los almacenes de distribución mayorista ubicados en la provincia de Madrid y su zona de influencia son 13⁵³: un almacén en Cuenca (COFARCU), y un almacén en Guadalajara, un almacén en Ávila, tres almacenes en Toledo y los siete de la provincia de Madrid (ya citados todos ellos).
- (97) En la provincia de Cuenca, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Cuenca (Ventas PVL)			
EMPRESA	2016	2017	2018
COFARTA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]
CONJUNTA	[20-30%]	[30-40%]	[30-40%]
COOP CUENCA	[60-70%]	[60-70%]	[50-60%]
BIDAFARMA	[5-10%]	[5-10%]	[5-10%]
HEFAME	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO ALLIANCE- HEALTHCARE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]

⁵³ De los que 6 son propiedad de las partes.

TOTAL	100%	100%	100%
--------------	-------------	-------------	-------------

Fuente: Notificación.

- (98) En la provincia de Cuenca solamente hay un almacén, propiedad de COFARCU.
- (99) En la provincia de Cuenca y su zona de influencia⁵⁴, durante los años 2016, 2017 y 2018, las cuotas fueron las siguientes:

Cuota de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos sanitarios en la provincia de Cuenca y su zona de influencia a PVL			
	2016	2017	2018
COFARTA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
GRUPO COFARES	[40-50%]	[40-50%]	[40-50%]
CONJUNTA	[50-60%]	[50-60%]	[50-60%]
HEFAME	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
BIDAFARMA	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
CENTRO FCO. S.L.	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
FEDERACIÓN FCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
COOP CUENCA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
NOALTIA	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
CTRO. FCO. NORTE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
MAPE	[0-5%]	[0-5%]	[0-5%]
SOCOFASA	[0-5%]	[0-5%]	-
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (100) En la provincia de Cuenca y su zona de influencia existen un total de 24 almacenes⁵⁵: 3 almacenes en Ciudad Real (2 de BIDAFARMA y 1 de GRUPO COFARES), 3 almacenes en Albacete (1 de CENTRO FARMACÉUTICO, S.L., 1 de GRUPO COFARES y 1 de HEFAME), 6 en Valencia (1 de GRUPO COFARES, 1 de CENTRO FARMACÉUTICO S.L., 2 de ALLIANCE HEALTHCARE, 1 de HEFAME y 1 de FEDERACIÓN FARMACÉUTICA), 1 almacén en Guadalajara (GRUPO COFARES), junto con los almacenes ubicados en las provincias de Cuenca (1), Toledo (3) y Madrid (7) ya citados.
- (101) En la provincia de Ciudad Real, si bien la cuota resultante tras la operación no supera el 25% (ascendiendo en 2018 al [10-20%] en valor con una adición del [0-5%]), y el líder seguiría siendo BIDAFARMA, seguido de GRUPO COFARES; la cuota de mercado resultante en una delimitación territorial que incluyera Ciudad Real y su área

⁵⁴ Se ha considerado que la zona de influencia de Cuenca incluye: Guadalajara, Teruel, Valencia, Albacete, Ciudad Real, Toledo y Madrid.

⁵⁵ De los que 9 son propiedad de las partes.

de influencia⁵⁶, sí rebasaría el 25% (en concreto, [30-40%] en valor).

- (102) A nivel provincial, destacan especialmente las elevadas cuotas resultantes en las provincias de Toledo ([70-80%]), Guadalajara ([60-70%]), Madrid ([50-60%]) Ávila ([40-50%]) y Cuenca ([30-40%]), si bien las adiciones de cuota solamente son significativas en el caso de Toledo ([40-50%]) y Ávila ([10-20%]), mientras que en el resto de provincias COFARES mantiene su posición prácticamente inalterada en el resto con adiciones inferiores al 5%.
- (103) Tomando en consideración la posible segmentación del mercado de distribución por categoría de producto (en función de que el margen de distribución de los mismos esté regulado o no regulado), según las estimaciones de la notificante, la cuota conjunta de las partes a nivel nacional en el hipotético segmento de productos con margen de distribución regulado sería del [20-30%], mientras que la cuota para productos cuyo margen de distribución es libre sería del [20-30%].
- (104) En términos provinciales, las estimaciones de la notificante de cuotas conjuntas de las partes se presentan en la siguiente tabla:

MARGEN DE LA DISTRIBUCIÓN	Cuota Venta Mayorista PVL Año 2018
No Regulado AVILA	[50-60%]
Regulado AVILA	[40-50%]
No Regulado CACERES	[20-30%]
Regulado CACERES	[20-30%]
No Regulado CIUDAD REAL	[10-20%]
Regulado CIUDAD REAL	[10-20%]
No Regulado CUENCA	[30-40%]
Regulado CUENCA	[30-40%]
No Regulado GUADALAJARA	[60-70%]
Regulado GUADALAJARA	[50-60%]
No Regulado MADRID	[50-60%]
Regulado MADRID	[50-60%]
No Regulado TOLEDO	[70-80%]
Regulado TOLEDO	[70-80%]

Fuente: Elaboración propia con datos de la notificación.

- (105) Las cuotas más elevadas se obtienen nuevamente en Toledo ([70-80%] en el segmento de productos cuyo margen de distribución no está regulado y [70-80%] en el de margen de distribución regulado, así como en Guadalajara ([60-70%] en no regulado y [50-60%] en regulado); Madrid ([50-60%] en no regulado y [50-60%] en regulado), Ávila⁵⁷ ([50-60%] y [40-50%] respectivamente) y Cuenca ([30-40%], y [30-

⁵⁶ En particular, las provincias de Toledo, Cuenca, Albacete, Jaén, Córdoba y Badajoz.

⁵⁷ La mayor diferencia observada entre las cuotas resultantes entre ambos segmentos se produce en la provincia de Ávila, donde es más significativa la cuota resultante en el segmento de productos cuya distribución no está regulada.

40%] respectivamente).

- (106) Por último, cabe señalar que en el GRUPO COFARES cuenta con certificaciones⁵⁸ que se enmarcan en el seno de su política de calidad se refleja en la obtención y mantenimiento de determinadas certificaciones, de manera que el grupo adquirente implantará las medidas necesarias para extender dicha política a los almacenes de COFARTA.

VII.2 Estructura de la demanda y distribución

- (107) Según indica la notificante, en España, el distribuidor mayorista es el principal canal de los laboratorios farmacéuticos para abastecer las necesidades de las oficinas de farmacia, si bien, tal y como se ha señalado previamente, en 2018 ha crecido la venta directa por parte de los laboratorios a las farmacias.
- (108) En el contexto de integración vertical que caracteriza al sector de distribución mayorista en España ya descrita⁵⁹, todas las ventas de COFARTA se destinan a oficinas de farmacia, mientras que en el caso de GRUPO COFARES, las ventas a oficinas de farmacia se sitúan por encima del [80-90%] de total de su facturación⁶⁰.
- (109) En lo que respecta a los productos distribuidos sobre el total de facturación de las partes, la distribución de medicamentos supuso en 2018 el [80-90%] para COFARTA COOPERATIVA, la parafarmacia el [10-20%] y los efectos y accesorios el [0-10%]. En cuanto al GRUPO COFARES, los medicamentos supusieron el [80-90%], la parafarmacia el [10-20%] y los efectos y accesorios el [0-10%].
- (110) Según estadísticas del Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, a 31 de diciembre de 2017 el número total de oficinas de farmacia ascendía a 22.046, cada una de las cuales atiende, de media, a 2.112 habitantes, siendo el país OCDE⁶¹ con mayor número de farmacias por habitante.
- (111) Según informa la notificante, las oficinas de farmacia, como regla general, se suministran de un número determinado de entre dos y cuatro operadores, siendo muy poco habitual suministrarse de un único distribuidor.

VII.3 Fijación de precios

- (112) Los márgenes de distribución de los medicamentos están fijados en el *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 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*; se regulan los márgenes a aplicar en la distribución de medicamentos, aplicable a todas los medicamentos, financiadas o no por el SNS, estén o no estén sujetas a receta.
- (113) En este sentido, según informa la notificante, el margen de los almacenes

⁵⁸ Según informa la notificante, entre las mismas se encuentran certificaciones ISO 9001.

⁵⁹ En este sentido, en las sucesivas operaciones de concentración realizadas en este sector se han analizado las posibles barreras de entrada.

⁶⁰ En dicha estimación, COFARES considera como cliente a la propia COFARTA COOPERATIVA, en virtud del citado AC, al que iría destinado el [...] restante.

⁶¹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

farmacéuticos acordado por el Gobierno se ha ido reduciendo constantemente hasta alcanzar el 7,6%⁶² a partir del año 2006 al tiempo que la cantidad de servicios derivados de las obligaciones de servicio público y otras obligaciones administrativas se han visto incrementadas.

- (114) En cuanto a la fijación de los precios de los medicamentos financiados por el SNS se regulan en el citado Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, y dado que los precios de venta⁶³ son máximos, los almacenes farmacéuticos pueden obtener descuentos de los laboratorios. Así, aunque los márgenes de distribuidores y oficinas de farmacia son fijos, es práctica habitual que los almacenes farmacéuticos repercutan de forma indirecta parte de este margen a las oficinas de farmacia, principalmente mediante i) descuento por volumen de ventas mensual, ii) descuentos escalados en función del número de unidades o del volumen de un producto o iii) descuentos en función de las condiciones de pago (por pronto pago, pago por adelantado y otros).
- (115) Para efectos y accesorios y los productos parafarmacéuticos, cada distribuidor negocia individualmente su precio con el laboratorio proveedor, y, a su vez, el mayorista concederá descuentos⁶⁴ a las oficinas de farmacia por estos productos, también por volumen de ventas o pronto pago⁶⁵.

VII. 4 Barreras a la entrada

- (116) Las barreras de entrada al mercado son, a juicio de la notificante, poco significativas, si bien deben cumplirse requisitos técnicos establecidos en normativa y se precisan inversiones económicas cuantiosas. En este sentido, los laboratorios farmacéuticos disponen de suficientes recursos para hacer frente a dichas inversiones y se han producido en los últimos años varias operaciones de concentración en el mercado nacional, de estructura más atomizada que otros países de su entorno, y donde el primer operador nacional no alcanza una cuota del 30% (si bien es un mercado de ámbito inferior al nacional).
- (117) En este sentido en el citado precedente del TDC relativo a expediente C96/06 COFARES/HEFAME, realizó un estudio exhaustivo de las diferentes barreras a la entrada existentes (legales y económicas, incluyendo las derivadas de la integración vertical y de fidelización o captura del cliente) en el mercado de distribución mayorista de especialidades y productos farmacéuticos, concluyendo respecto de las legales y económicas que las mismas no revisten importancia esencial para determinar la presión competitiva que puedan ejercer los competidores o que limitasen la expugnabilidad del mercado.
- (118) No obstante, el informe del TDC considera que la integración vertical del sector de distribución mayorista limita en gran medida el acceso al mercado de nuevos operadores independientes por dos motivos: i) el nuevo entrante debe enfrentarse no solo a la oposición de la cooperativa instalada, sino también a la de los farmacéuticos

⁶² Tal y como se describe en el apartado relativo al mercado, el margen del 7,6% (del precio de venta del distribuidor sin impuestos) se aplica a la distribución de medicamentos cuyo precio de venta del laboratorio es igual o inferior a 91,63 €.

⁶³ Tal y como se describe en el apartado relativo al mercado, el margen del 7,6% (del precio de venta del distribuidor sin impuestos) se aplica a la distribución de medicamentos cuyo precio de venta del laboratorio es igual o inferior a 91,63 €.

⁶⁴ Según la notificante, el margen medio aplicado por GRUPO COFARES a productos de parafarmacia es del [...], y del [...] en los productos que constituyen el grupo de efectos y accesorios.

⁶⁵ Con la excepción de los efectos y accesorios financiados por el SNS.

cooperativistas que no tengan participación en el nuevo entrante y ii) la existencia de diversas transferencias de renta entre las cooperativas y los socios cooperadores farmacéuticos (de escasa transparencia para terceros), dificulta el conocimiento de la estructura de costes y, por ello, las decisiones de inversión para los nuevos entrantes.

- (119) En lo que respecta a la fidelización o captura del cliente, el extinto TDC identificó dos tipos de instrumentos diferenciados.
- (120) En primer lugar, los servicios de naturaleza fundamentalmente económica, que son empleados por las cooperativas para fidelizar a sus socios cooperadores y que desincentivan el cambio de proveedor, como por ejemplo los servicios financieros e informáticos o de desarrollo de sistemas de información. En este sentido, si bien este tipo de medidas puede dificultar el acceso al mercado de nuevos oferentes, desde la perspectiva económica son servicios replicables por parte de los competidores y que aportan valor añadido, no considerándose por tanto una barrera de entrada.
- (121) En segundo lugar, se encontrarían medidas de carácter eminentemente jurídico, que más que fidelizar, facilitan la captura del socio cooperador, configurándose como una barrera de entrada que limita de manera artificial las posibilidades de éxito de los potenciales entrantes en el mercado, como el establecimiento de un periodo mínimo de permanencia, la figura del socio en periodo de pruebas, la obligación de compras mínimas y las políticas de descuento⁶⁶.
- (122) Respecto a este segundo grupo de instrumentos, con la excepción de las políticas de descuentos cuando éstos se realicen sobre bases económicas, el TDC concluyó que limitan la posibilidad de cambio del socio cooperador a una entidad competidora y, por tanto, la competencia efectiva, sin que exista ventaja o aportación de valor añadido para el demandante del servicio de distribución o para la sociedad en su conjunto⁶⁷.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (123) La operación consiste en la adquisición por parte de COFARES COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L.U. a CENTRO COOPERATIVO FARMACÉUTICO TALAVERANO, SOCIEDAD COOPERATIVA DE CASTILLA LA MANCHA de su negocio y actividad de distribución farmacéutica, previamente traspasado a una sociedad limitada de nueva creación denominada COFARTA COMERCIALIZADORA FARMACÉUTICA, S.L.U., de la que COFARES adquiere el 100% de su capital social con la presente operación.
- (124) El sector de actividad afectado por la operación es el de la distribución al por mayor de productos farmacéuticos, en concreto, las actividades de las partes se solapan en el mercado *full-line* de venta a oficinas de farmacia.
- (125) Como cooperativa, el GRUPO COFARES cuenta actualmente con [cerca de 11.000 farmacias socias], mientras que COFARTA COOPERATIVA cuenta con [en torno a

⁶⁶ Apartado 8 (Barreras de entrada) del informe del TDC en el marco del expediente de concentración C96/06 COFARES/HEFAME.

⁶⁷ Por este motivo, el Pleno del Tribunal emitió Dictamen, en el que consideró que resultaría adecuado declarar procedente la operación si se sometiera la misma a la condición siguiente: En los estatutos de la nueva cooperativa, los notificantes deberán reducir el periodo mínimo de permanencia a un año y el volumen mínimo de compras al 25%, debiendo el Servicio de Defensa de la Competencia comprobar la versión definitiva de los estatutos de la nueva entidad antes de su aplicación, velando por la eliminación de dichas limitaciones, que sin aportar ventajas para el demandante del servicio de distribución o para la sociedad en su conjunto, faciliten la captura del socio cooperador.

470 farmacias socias], de los que aproximadamente [...] son también socios de GRUPO COFARES.

- (126) Dado que la operación se articula a través de la compra por parte del GRUPO COFARES de una sociedad limitada (vs. cooperativa) tiene la implicación inmediata de que, la operación no conlleva *de facto* que los socios de COFARTA COOPERATIVA se conviertan en socios cooperadores del GRUPO COFARES, pudiendo elegir cada uno de ellos (aproximadamente [...]) si se dan de alta como socios de la cooperativa adquirente, o si mantienen la condición de clientes de COFARES sin necesidad de devenir socios COFARES COOPERATIVA. Esta forma de estructurar la operación elimina las obligaciones de compras mínimas a las que estaban sometidos los socios cooperativistas de COFARTA COOPERATIVA, si se mantienen como clientes de COFARES, si bien en el caso de optar por hacerse socios de COFARES COOPERATIVA, estarían sujetos a una obligación de compra mínima del 30% de la compra media, o a solicitud del socio cooperador, el 30% de su capacidad de compra, si ésta fuera inferior a la media de compra anteriormente mencionada (en virtud del artículo 11.c de sus estatutos), frente a la compra mínima del 40% de su capacidad de compra que establecía COFARTA COOPERATIVA a sus socios (artículo 10.d de sus estatutos).
- (127) Si bien a nivel nacional la cuota resultante del GRUPO COFARES tras la operación ascenderá al [20-30%] en valor, consolidándose como primer operador, teniendo los principales competidores cuotas del [20-30%] (BIDAFARMA), [10-20%] HEFAME y [10-20%] (GRUPO ALLIANCE HEALTHCARE), la adición de cuota que supone es inferior al [0-5%].
- (128) A nivel provincial, a pesar de que la operación da lugar a elevadas cuotas resultantes en algunas provincias especialmente en Toledo ([70-80%]), Guadalajara ([60-70%]), Madrid ([50-60%]) Ávila ([40-50%]) y Cuenca ([30-40%]), solo se producen adiciones de cuota significativas en Toledo ([40-50%]), donde el segundo operador adquiere al primero, quedando BIDAFARMA ([20-30%]) como segundo operador tras la entidad resultante, y Ávila ([10-20%]), donde el segundo operador adquiere al tercero, aproximándose a la posición del operador principal BIDAFARMA ([40-50%]). Si se consideran las provincias y zonas limítrofes, las cuotas resultantes de la operación son mayores⁶⁸ que las provinciales en todos los casos salvo en las dos provincias con mayores cuotas provinciales, esto es, Toledo y Guadalajara. En este sentido, se observa que la mayor variación entre ambas cuotas (provincia y provincia más zonas limítrofes) corresponde a Cuenca, donde la cuota provincial más zonas limítrofes es un 20% superior a la cuota provincial, mientras que la variación es menos pronunciada en Madrid, donde la cuota provincial más zonas limítrofes es menos de un 1% superior a la cuota provincial⁶⁹.
- (129) Por otra parte, si se toman en consideración las cuotas conjuntas de las partes en base a la sub segmentación del mercado por categoría de producto, según si el margen de distribución está regulado o no, las cuotas resultantes no difieren mucho de las anteriores, alcanzándose las mayores cuotas conjuntas en Toledo, en

⁶⁸ Las diferencias oscilan entre un 20% en la zona limítrofe de Cuenca con respecto a su cuota provincial, y un 1% en el caso de la zona limítrofe de Madrid y su cuota provincial.

⁶⁹ Si bien la cuota provincial incluyendo zonas limítrofes mas elevada corresponde precisamente a Madrid.

Guadalajara; Madrid, Ávila y Cuenca.

- (130) No obstante, a pesar de las elevadas cuotas conjuntas que se alcanzan en algunas provincias, se trata de un mercado altamente regulado, tanto en términos de obligación y seguridad de suministro a las oficinas de farmacia, como en términos de precios y márgenes, en una amplia mayoría de los productos distribuidos por las partes. Concretamente, según las partes, la distribución de productos con margen de distribución regulado supone más del 80% de la facturación de ambas partes de la concentración, pudiendo competir los distribuidores únicamente en términos de condiciones comerciales (descuentos, ofertas y otros) y de calidad (frecuencia en los repartos, etc.).
- (131) Por lo que se refiere a la distribución de productos cuyo margen de distribución no está regulado, la competencia es acusada en la medida en que se comercializan también en puntos de venta diferentes a las oficinas de farmacia, como supermercados, grandes superficies o plataformas de ventas online.
- (132) A la vista de lo anterior, resulta poco probable que la presente operación pueda derivar en un riesgo de incrementos del nivel de precios de los productos distribuidos.
- (133) Además, el análisis de almacenes en las provincias con mayores solapamientos pone de manifiesto que existen alternativas al suministro, de la mano de otros competidores ya presentes en el mercado que cuentan con almacenes de gama completa a los que pueden acudir las oficinas de farmacia.
- (134) Sin embargo, en relación con las barreras de entrada, los Estatutos sociales de COFARES COOPERATIVA recogen la obligación de una compra anual mínima del 30% de la compra media de los socios cooperadores a la Cooperativa⁷⁰ y de un periodo mínimo de permanencia en la cooperativa de 5 años. En este sentido, en línea con las conclusiones alcanzadas por parte del extinto TDC en el marco del precedente C96/06 COFARES/HEFAME, se considera que este tipo de medidas de carácter principalmente jurídico encaminadas a capturar al socio cooperador, se erigen como barreras de entrada que limitan artificialmente el éxito de potenciales nuevos operadores en el mercado.
- (135) En este sentido y si bien en la presente operación de concentración, los actuales socios de COFARTA COOPERATIVA que no sean ya socios de COFARES COOPERATIVA mantienen la libertad de elegir si mantenerse como meros clientes de GRUPO COFARES, o bien hacerse socios de dicha cooperativa⁷¹ (u otra competidora), esta Dirección de Competencia considera que:
- i. Por un lado, la elevada integración vertical existente en el mercado de distribución mayorista, donde los almacenes pertenecen a las oficinas de farmacia integradas, que se integran en cooperativas o en sociedades limitadas, reduce la transparencia de la estructura de costes desde la salida del laboratorio hasta su dispensación y dificulta en gran medida que las mejoras en la distribución puedan ser observables y aprovechadas para transferirse a menores precios pagados por

⁷⁰ El Estatuto recoge la posibilidad de que, a solicitud del socio cooperador, dicha obligación sea del 30% de su capacidad de compra, si ésta fuera inferior a la media de compra media de los socios cooperadores.

⁷¹ Quedando en tal caso obligados al cumplimiento de sus estatutos.

los consumidores⁷².

- ii. Por otro lado, a lo anterior se añade la reciente tendencia a la concentración que experimenta el sector en los últimos años, concentrándose el mercado en cuatro operadores con fuerte presencia a nivel nacional, que suponen conjuntamente más del 70% del mercado.

- (136) En este contexto, se considera que las obligaciones contenidas en los Estatutos de COFARES y que serán aplicables a los socios de COFARTA COOPERATIVA que decidan hacerse socios de la misma a raíz de la operación, consistentes en una obligación de compras mínimas del 30% (en COFARTA era del 40%) y, especialmente, de la aplicación de un periodo mínimo de permanencia de los nuevos socios de 5 años, figura inexistente en los estatutos de COFARTA COOPERATIVA, se constituyen como fuertes barreras a la movilidad de socios entre cooperativas y por tanto a la competencia entre las mismas por la captación de socios/clientes, así como barreras al acceso de nuevos operadores independientes, al deber el nuevo entrante enfrentarse no solo a la oposición de las cooperativas instaladas, sino también a la de los farmacéuticos que no tengan participación en el nuevo entrante. Ello es especialmente preocupante si se consideran las altas cuotas resultantes con la presente operación, en diferentes provincias como Guadalajara ([60-70%]), Madrid ([50-60%]) o Ávila ([40-50%]) y especialmente en Toledo, donde tanto la cuota resultante ([70-80%]) como la adición de cuota provocada por la operación ([40-50%]) son muy significativas.
- (137) En vista de que la presente operación de concentración permite a la adquirente consolidarse como primer operador nacional en el mercado, con una cuota en el mercado nacional cercana al 30%, teniendo asimismo en cuenta las muy elevadas cuotas regionales alcanzadas a raíz de la misma en varias provincias y zonas limítrofes, cabe puntualizar que, para poder asegurar la presencia de diferentes distribuidores con capacidad de competir en todo el mercado nacional y regional de distribución farmacéutica mayorista, esta Dirección de Competencia considera necesario eliminar las barreras de acceso a dicho mercado generadas por la misma, con efectos en la totalidad del territorio nacional.

IX. PRESENTACIÓN DE COMPROMISOS

- (138) A la vista de las conclusiones alcanzadas por la Dirección de Competencia en relación a los riesgos de deterioro de la dinámica competitiva en el mercado de distribución mayorista farmacéutica vinculadas a las obligaciones de compra y periodo mínimo de permanencia de la entidad resultante y su posición en determinados mercados provinciales, la notificante presentó, en fecha 22 de julio de 2019, una propuesta inicial de compromisos, modificada posteriormente con fecha 26 de julio de 2019, y, finalmente la versión final de compromisos presentada en fecha 29 de octubre de 2019, cuyo contenido se resume a continuación:

1. COMPROMISO PRIMERO: Modificación de los Estatutos Sociales

- (139) La adquisición de COFARTA por parte de COFARES COOPERATIVA quedará

⁷² Según estimaciones de la notificante, alrededor del 80% de la distribución mayorista en España está en manos de cooperativas.

supeditada a la modificación de los artículos 11.c) y 15.1.a) de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA. A tal efecto, COFARES COOPERATIVA se compromete a someter a aprobación durante su próxima Asamblea General las citadas modificaciones estatutarias, consistentes en suprimir el periodo mínimo de permanencia y rebajar los volúmenes de compra mínima de sus socios, de acuerdo a lo especificado a continuación. Todo ello, ante la dificultad de convocar y celebrar una Asamblea General Extraordinaria para la aprobación de dichas modificaciones.

- (140) Este compromiso está, a su vez, supeditado a que la adquisición de COFARTA COMERCIALIZADORA por parte de COFARES COOPERATIVA pueda llevarse a cabo desde el momento de la notificación de la Resolución que autorice la operación notificada, y, por tanto, con carácter previo al cumplimiento del Compromiso primero.

1.1 Participación mínima en los servicios cooperativizados

- (141) El actual artículo 11.c de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA obliga a sus socios a participar en los servicios cooperativizados con una compra anual mínima del 30 por ciento de la compra media por socios cooperadores o, a solicitud del socio cooperador, con el 30 por ciento de su capacidad de compra, si ésta fuera inferior a la media de compra anteriormente mencionada.
- (142) La modificación del artículo 11.c) de los Estatutos Sociales fijará el porcentaje mínimo de participación en los servicios cooperativizados en un 25 por ciento de la compra media, manteniendo la posibilidad de que, a solicitud del socio cooperador, tal porcentaje se aplique sobre su capacidad de compra real, si ésta fuera inferior a la media de compra.

1.2 Eliminación del periodo de permanencia

- (143) Por su parte, el artículo 15.1.a) de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA establece un periodo de permanencia mínimo para los socios de la cooperativa de 5 años, prorrogable tácitamente por periodos anuales.
- (144) La modificación del artículo 15.1.a) de los Estatutos Sociales supondrá la eliminación completa del periodo de permanencia para todos sus socios cooperadores incluyendo, no obstante, una obligación de preaviso de 3 meses para solicitar la baja de los socios cooperadores. Del mismo modo, se llevarán a cabo las modificaciones estatutarias adicionales que resulten necesarias para adaptar el resto de los Estatutos Sociales a esta modificación.

1.3 Plazo para el cumplimiento del compromiso

- (145) Tratándose la modificación de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA de una facultad reservada en exclusiva a la Asamblea General, en virtud del artículo 21.2.c) de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, y del artículo 25.2.e) de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA, se llevará a cabo su aprobación en la próxima Asamblea General de COFARES COOPERATIVA.
- (146) Se entenderá, por tanto, que COFARES COOPERATIVA cumple con este compromiso de modificación de los Estatutos Sociales al aprobarse en su Asamblea General las modificaciones estatutarias propuestas dentro de los [...] meses del año 2020. La consecuencia que se derivaría de la ausencia de modificación de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA antes del [...] de 2020, sería que,

de acuerdo con lo previsto por la Ley de Defensa de la Competencia, la Resolución quedaría sin efecto, debiendo las partes deshacer la adquisición de COFARTA, salvo que, de acuerdo con lo previsto en la cláusula de revisión de los presentes compromisos, el Consejo de la CNMC decida su modificación, prórroga o dispensa.

- (147) En tal caso, la desinversión de COFARTA se llevará a cabo en un plazo de [...] desde que se constate la ausencia de modificación de los Estatutos Sociales en la Asamblea General a celebrar antes del [...] de 2020. Dicho plazo de [...] podrá ser prorrogado en virtud de lo establecido en la cláusula de revisión de los presentes compromisos.

1.4 Vigencia del Compromiso

- (148) A los efectos de mantener el efecto estructural del compromiso primero, COFARES COOPERATIVA se compromete a que su Consejo Rector no propondrá a la Asamblea General o promoverá cualquier modificación de sus Estatutos Sociales durante un plazo de cinco años a contar desde la Fecha de Resolución que i) suponga un aumento del porcentaje de compra previsto en el artículo 11.c de los Estatutos Sociales para los socios cooperadores, o ii) introduzca un plazo de permanencia para los socios cooperadores más allá del mencionado preaviso de 3 meses.

2. COMPROMISOS RELACIONADOS

COMPROMISO SEGUNDO: Celebración de la Asamblea General

- (149) La modificación de Estatutos Sociales a la que se refiere el compromiso primero será incluida para su aprobación en el Orden del Día de la próxima Asamblea General de COFARES COOPERATIVA, que tendrá lugar, en todo caso, dentro de los [...] meses del año.
- (150) COFARES COOPERATIVA informará a la Dirección de Competencia de la CNMC, mediante informes mensuales que deberán ser remitidos no más tarde del día 10 de cada mes, de los progresos relativos a la convocatoria y preparación de la Asamblea General. En concreto, enviará a la Dirección de Competencia copia de la convocatoria de la Asamblea General en el mismo momento en el que la notifique a sus socios.
- (151) Asimismo, COFARES COOPERATIVA remitirá a la Dirección de Competencia el acta de la reunión de la Asamblea General en la que se modifiquen los Estatutos Sociales dentro de los 10 días siguientes a su celebración.

COMPROMISO TERCERO: Comunicación del Consejo Rector de COFARES COOPERATIVA a los socios de COFARES COOPERATIVA.

- (152) Dentro de los 30 días hábiles posteriores a la notificación de la Resolución, el Consejo Rector de COFARES COOPERATIVA enviará una comunicación escrita a todos los socios cooperadores de COFARES COOPERATIVA en la que dará cuenta de los compromisos recogidos en el compromiso primero.

COMPROMISO CUARTO: Admisión de nuevos socios que tengan la condición de socios de COFARTA COOPERATIVA

- (153) COFARES COOPERATIVA se compromete, desde la fecha de la notificación de la Resolución y hasta que sea efectiva la modificación de los Estatutos Sociales citada, a suspender cualquier decisión relativa a la admisión como socio cooperador de cualquier persona física o jurídica que a fecha de la notificación de la Resolución tuviera la condición de socio cooperativista de COFARTA COOPERATIVA y, a esa

misma fecha, no fuera ya socio cooperativista o en pruebas de COFARES COOPERATIVA, ni hubiera enviado una solicitud de adhesión. Ello se entiende sin perjuicio de la capacidad de COFARES COOPERATIVA de admitir a los socios de COFARTA COOPERATIVA como “socios en prueba” en virtud de lo previsto en el artículo 9 de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA.

- (154) Los socios actuales de COFARTA COOPERATIVA que soliciten su admisión como “socios en prueba” a partir de la fecha de la Resolución lo serán por un plazo máximo inicial de 6 meses, pudiendo el socio resolver anticipadamente la relación en todo momento. Si transcurrido el plazo inicial de 6 meses, tales socios desearan continuar en la relación, COFARES COOPERATIVA prorrogará por otros 6 meses la relación con el “socio de prueba” de manera que no se produzca la conversión automática en socios cooperadores. De tal manera, los socios actuales de COFARTA COOPERATIVA que no tengan la condición de socios cooperadores de COFARES COOPERATIVA a la fecha de la Resolución tendrán los derechos y obligaciones previstos en el artículo 9.2 de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA sin que les resulte de aplicación los compromisos de compra mínima o de permanencia de los artículos 11.c) y 15.1.a) de sus Estatutos Sociales.
- (155) Ello no limita la posibilidad de que el GRUPO COFARES suministre productos o servicios a los actuales socios de COFARTA COOPERATIVA que no sean socios cooperadores de COFARES COOPERATIVA bajo una relación voluntaria de proveedor-cliente, suministro que en ningún caso se realizará en régimen de exclusividad.

COMPROMISO QUINTO: Comunicación a los socios de COFARTA COOPERATIVA

- (156) Dentro de los 30 días hábiles siguientes a la notificación de la Resolución, se remitirá una comunicación escrita a todas aquellas personas físicas o jurídicas que, a tal fecha, tengan la condición de socios de COFARTA COOPERATIVA y no sean socios de COFARES COOPERATIVA, en la que comunicará el compromiso al que se refiere el apartado relativo a la admisión de nuevos socios que tengan la condición de socios de COFARTA COOPERATIVA, junto con las alternativas de suministro por parte de COFARES COOPERATIVA (socios en prueba o cliente) con las que contarán los socios de COFARTA COOPERATIVA.

COMPROMISO SEXTO: Mantenimiento de la independencia funcional de COFARTA

- (157) De acuerdo con lo previsto en la cláusula séptima del contrato de compromiso de compraventa suscrito entre COFARES y COFARTA COOPERATIVA, COFARES se compromete a que COFARTA siga siendo gestionada por los actuales miembros que componen su Consejo de Administración, al menos hasta que sea efectiva la modificación de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA descrita. Durante este periodo, COFARES COOPERATIVA se compromete a:
- (158) [...] respetar su independencia funcional.
- (159) [...].
- (160) [...].

- (161) COFARES COOPERATIVA se abstendrá de intervenir en la organización interna de COFARTA, limitando su participación a la recepción de información sobre evolución financiera [...]. A tal efecto, se nombrará a un tercero independiente (TERCERO INDEPENDIENTE) para la interlocución con COFARTA, que firmará un compromiso de confidencialidad en virtud del cual solamente podrá transmitir a COFARES COOPERATIVA información de COFARTA que sea considerada no estratégica y en la medida en que tal transmisión resulte necesaria para asegurar los intereses de COFARES COOPERATIVA en la compañía.
- (162) Sin perjuicio de lo anterior, COFARES COOPERATIVA solamente podrá vetar, previo conocimiento de la Dirección de Competencia, aquellas acciones que pretenda llevar a cabo COFARTA y que sean susceptibles de poner en riesgo los activos, el valor de la compañía o su viabilidad financiera. Estas actuaciones se canalizarán a través del TERCERO INDEPENDIENTE.
- (163) [...].
- (164) Con independencia de que COFARTA [...], mantendrá su marca y señas de identidad actuales.
- (165) [...].

Nombramiento y funciones del tercero independiente

- (166) COFARES COOPERATIVA propone el nombramiento de [...], como TERCERO INDEPENDIENTE, al considerar que reúne las cualificaciones necesarias para desempeñar el cargo, no ha tenido ninguna relación laboral o profesional previa con ninguna de las partes de esta operación y no está afectado por ninguna situación de conflicto de interés.
- (167) Con carácter adicional a las funciones ya descritas el TERCERO INDEPENDIENTE proporcionará a la Dirección de Competencia, dentro de los 15 primeros días de cada mes, un informe mensual. Este informe deberá incluir una actualización sobre la situación funcional y financiera de COFARTA, así como de la naturaleza de sus contactos con COFARTA y COFARES COOPERATIVA. Asimismo, se anexarán a este informe (i) las comunicaciones entre el TERCERO INDEPENDIENTE, COFARTA y COFARES COOPERATIVA, y (ii) la información financiera de COFARTA facilitada a COFARES COOPERATIVA.
- (168) El TERCERO INDEPENDIENTE solamente cesará con el cumplimiento íntegro de los compromisos aquí recogidos, o, alternatively, no habiendo modificado COFARES COOPERATIVA sus Estatutos Sociales de acuerdo con estos compromisos, una vez ejecutada la desinversión a la que se refiere el plazo de los mismos y el TERCERO INDEPENDIENTE hubiera emitido el correspondiente informe sobre la ejecución de la misma. No obstante, si el TERCERO INDEPENDIENTE incumple las funciones previstas en estos compromisos, o si concurre otro motivo legítimo, el Consejo de la CNMC podrá cesar al TERCERO INDEPENDIENTE. En tal caso, COFARES COOPERATIVA deberá proponer el nombramiento de un sustituto que tendrá que ser autorizado por el Consejo de la CNMC.

COMPROMISO SEPTIPMO- Entrada en vigor

- (169) Estos compromisos entrarán en vigor el día siguiente de la notificación a COFARES

COOPERATIVA de la Resolución, en la medida en que tal Resolución permita la adquisición de COFARTA por parte de COFARES COOPERATIVA desde ese mismo día.

COMPROMISO OCTAVO- Cláusula de revisión

- (170) En todo momento antes de la modificación de los Estatutos Sociales de COFARES COOPERATIVA, de acuerdo con lo previsto en estos compromisos, COFARES COOPERATIVA podrá solicitar al Consejo de la CNMC, de forma motivada y si concurren circunstancias excepcionales, la revisión de las obligaciones previstas o la ampliación de los plazos para su cumplimiento.

X. VALORACIÓN DE COMPROMISOS

- (171) De acuerdo con el artículo 10 de la LDC, la CNMC valorará las concentraciones económicas atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (172) Ahora bien, de conformidad con el artículo 59 de la LDC, cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la CNMC, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (173) La LDC atribuye a la Dirección de Competencia la competencia para valorar estos remedios y al Consejo la competencia para resolver sobre los mismos, preservando la posibilidad de que la CNMC establezca condiciones si se considera que los compromisos presentados no son adecuados para resolver los problemas de competencia detectados.
- (174) Este modelo permite conjugar la salvaguardia de las condiciones de competencia en el mercado con el máximo respeto a los principios de proporcionalidad y mínima intervención por parte de la autoridad a la hora de condicionar las operaciones de concentración.
- (175) Con carácter general, resulta preferible que la CNMC opte por los compromisos ofrecidos, siempre que sean adecuados, frente a la posibilidad legal de imponer condiciones porque, al haber sido ofrecidos de manera voluntaria, se facilita la ejecución y vigilancia de los mismos.
- (176) De acuerdo con el apartado 9 de la Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles en operaciones de concentración⁷³, *“los compromisos deberán eliminar enteramente los problemas de competencia y deberán ser completos y efectivos desde todos los puntos de vista. Por otra parte, los compromisos deberán poder ser ejecutados de manera efectiva en un breve plazo, ya que las condiciones de competencia del mercado no se mantendrán hasta que se hayan cumplido los compromisos”*.
- (177) Asimismo, el artículo 69.5 del RDC establece que los compromisos presentados en primera fase solo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia

⁷³ Comunicación de la Comisión relativa a las soluciones admisibles con arreglo al Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo y al Reglamento (CE) nº 802/2004 de la Comisión.

detectado sea claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.

- (178) En este sentido, los problemas de competencia han sido claramente identificados y delimitados, circunscribiéndose a que las obligaciones contenidas en los Estatutos de COFARES y que serán aplicables a los socios de COFARTA COOPERATIVA que decidan hacerse socios de la misma a raíz de la operación, consistentes en una obligación de compras mínimas del 30% (en COFARTA era del 40%) y, especialmente, en la aplicación de un periodo mínimo de permanencia de los nuevos socios de 5 años (figura inexistente en los estatutos de COFARTA COOPERATIVA), se constituyen como fuertes barreras a la movilidad de socios entre cooperativas y por tanto a la competencia entre las mismas por la captación de socios/clientes, así como barreras al acceso de nuevos operadores independientes, al deber el nuevo entrante enfrentarse no solo a la oposición de las cooperativas instalada, sino también a la de los farmacéuticos comunitarios que no tengan participación en el nuevo entrante. El efecto más preocupante se circunscribiría en las delimitaciones geográficas analizadas con cuotas superiores al 50%, si bien partiendo de la base de que COFARES COOPERATIVA cuenta con una fuerte presencia a nivel nacional, donde se consolida como líder en el mercado, resulta apropiado el cambio estatutario aplicable a nivel nacional, tal y como se ha señalado previamente.
- (179) En este sentido, COFARES COOPERATIVA asume el compromiso de que la operación de concentración esté sujeta a un cambio estatutario, descrito en detalle en el compromiso primero, consistente en suprimir el periodo mínimo de permanencia y rebajar los volúmenes de compra mínima de sus socios de un 30% a un 25%, para resolver los problemas de competencia detectados. Dichos compromisos presentados por COFARES COOPERATIVA son análogos e incluso más exigentes en lo referido a la obligación de permanencia, respecto a los establecidos por el Tribunal de Defensa de la Competencia en el caso C-96/06 COFARES/HEFAME para solventar los problemas de competencia entonces detectados y coincidentes con los identificados en la presente operación de concentración.
- (180) Con objeto de verificar la adecuación de los compromisos planteados para resolver los problemas detectados, con fechas 23⁷⁴ de julio de 2019 y 30⁷⁵ de julio de 2019, la Dirección de Competencia envió requerimientos de información a terceros.
- (181) En este sentido, respecto a la pregunta sobre si los compromisos ofrecidos por COFARES COOPERATIVA en relación con la reducción de las compras mínimas al 25% de la compra media por socios cooperadores, o, a solicitud del socio cooperador, del 25% de su capacidad de compra si ésta fuera inferior a la media de la compra anteriormente mencionada, la mayoría de respuestas consideran que, al menos desde el punto de vista teórico, una menor vinculación reduce las barreras de entrada, mientras que el reducido número de requeridos restante ha señalado no tener un conocimiento suficiente al respecto como para poder valorarlo en profundidad. En

⁷⁴ Dirigido a: Consejería de Sanidad de Castilla-La Mancha, Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid, Consejería de Sanidad de la Junta de Castilla y León y a la Dirección General de Farmacia y Productos Sanitarios (la respuesta fue remitida por la Dirección General de Cartera Básica de Servicio del SNS y Farmacia).

⁷⁵ Dirigido a: Colegio Oficial de Farmacéuticos de Ávila, Colegio Oficial de Farmacéuticos de Toledo, Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid, Colegio Oficial de Farmacéuticos de Guadalajara, ALLIANCE HEALTHCARE SPAIN, S.A., COOPERATIVA FARMACÉUTICA CONQUENSE, FARMAINDUSTRIA, FEDERACIÓN DE DISTRIBUIDORES FARMACÉUTICOS (FEDIFAR), NOVALTIA, S.COOP, HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRÁNEO, S COOP. (HEFAME), ORGANIZACIÓN DE CONSUMIDORES Y USUARIOS (OCU) y tres oficinas de farmacia (clientes de COFARTA COOPERATIVA).

particular, se señala que dicho compromiso reduce las barreras de entrada de nuevos competidores, dejando espacio para que otros competidores puedan desarrollar su labor, al permitir a las farmacias poder repartir las compras entre más distribuidoras.

- (182) Por todo ello, a juicio de esta Dirección de Competencia el compromiso presentado por la notificante en cuanto a la reducción de las obligaciones de compras mínimas, resulta adecuado y eficaz para solventar los problemas de competencia detectados, en particular en aquellas zonas en las que existen menos distribuidoras mayoristas de medicamentos activos.
- (183) En cuanto a la pregunta relativa al compromiso de COFARES COOPERATIVA de eliminar el periodo mínimo de permanencia, si bien algunos terceros consideran no tener criterio para valorar dicho compromiso, la mayoría de terceros consultados consideran que la medida señalada reduce de forma significativa las barreras de entrada y podría facilitar el cambio de distribuidor. En concreto, uno de los competidores requerido considera que la eliminación del periodo mínimo, que debería ser de aplicación a todos los socios, mejoraría la situación actual, ya que el deber de permanencia en COFARES COOPERATIVA limita de manera importante el acceso comercial a posibles clientes por parte de otros competidores, habiéndose dado casos en los que oficinas de farmacia clientes se han visto obligadas a esperar al término de su periodo de permanencia en dicha cooperativa para iniciar sus relaciones comerciales con dicho competidor.
- (184) Por ello, a juicio de esta Dirección de Competencia, el compromiso a la eliminación del periodo mínimo de permanencia presentado por la notificante resulta adecuado y eficaz para solventar los problemas de competencia detectados y fomenta una mayor competencia por los mercados entre los diferentes distribuidores mayoristas de medicamentos y productos farmacéuticos.
- (185) Asimismo, cabe señalar que, en recientes operaciones de concentración autorizadas por la CNMC, entre las que se encuentran C-0866/17 BIDAFAFARMA/COFAGA, C-0958/18 BIDAFAFARMA/ZACOFARVA, C-0959/18 BIDAFAFARMA/SOCOFASA se recoge como aspecto positivo en la valoración de la Dirección de Competencia, que las obligaciones de compra mínimas y de permanencia recogidas en los Estatutos Sociales de la entidad adquirente, no superaban las establecidos por el TDC en el citado caso COFARES-HEFAME.
- (186) Respecto al plazo de cumplimiento de los citados compromisos, dentro de los [...] meses del año 2020⁷⁶, esta Dirección de Competencia considera razonable el plazo establecido, habida cuenta de las condiciones particulares asociadas al procedimiento para llevar a cabo modificaciones estatutarias en el caso de cooperativas farmacéuticas, reguladas por la Ley 27/1999, de 16 de julio de Cooperativas y recogidas en los Estatutos Sociales de la notificante, según las cuales:
- a) La modificación de Estatutos Sociales es competencia exclusiva de la Asamblea General, no pudiendo, por tanto, el Consejo Rector de COFARES asumir tal compromiso de manera inmediata, y estando obligado por imperativo estatutario a presentar tal compromiso a la aprobación de la próxima Asamblea General.

⁷⁶ O de cualquier prórroga que pudiera acordar el Consejo de la CNMC, según se describe en los compromisos presentados a fecha 29 de octubre de 2019.

- b) La celebración de la Asamblea General requiere según lo establecido en la citada normativa estatutaria, un proceso de varios meses, no siendo posible la celebración de una Asamblea General dentro del ejercicio 2019. En efecto, según la notificante COFARES tendría numerosas dificultades para convocar y realizar una Asamblea General Extraordinaria entre otros, por los plazos internos, trámites y costes que ello implicaría ante las dimensiones de COFARES con más de 10.000 socios repartidos por todo el territorio nacional, la necesidad de cumplir las disposiciones estatutarias que prevén la celebración previa de trece (13) Juntas preparatorias para constituir la Asamblea General de Delegados. Así como por la necesidad particular de celebrar un proceso electoral en la próxima Asamblea General, con sus propios plazos y reuniones preparatorias, con objeto de cubrir cuatro vacantes pendientes en el Consejo Rector. Trámites internos que provocarían la celebración de una hipotética Asamblea General Extraordinario, escasos meses antes a la celebración de la Asamblea General anual a celebrar por COFARES antes del [...] de 2020.
- (187) En este contexto, y en aras de asegurar el efectivo cumplimiento de los citados compromisos, la notificante se compromete a vincular la presente operación a la efectiva modificación de estatutos al aprobarse en la próxima Asamblea General las modificaciones estatutarias recogidas en el compromiso primero, y se compromete, en caso de no aprobarse las citadas modificaciones por la Asamblea en el plazo establecido, a deshacer la presente operación.
- (188) De manera adicional y con objeto de facilitar la citada desinversión de COFARTA por parte de COFARES, en el caso de que no se aprobasen las modificaciones estatutarias recogidas en el compromiso primero, COFARES COOPERATIVA ha propuesto compromisos adicionales con el objetivo de mantener la independencia funcional de COFARTA y evitar intercambios de información comercial sensible entre ambas partes hasta la efectiva aprobación de las citadas modificaciones estatutarias por parte de la Asamblea General o, en caso de no aprobarse, hasta la ejecución de la desinversión de COFARTA.
- (189) Para el mantenimiento de la independencia funcional de COFARTA, COFARES COOPERATIVA se compromete a mantener la gestión ordinaria de COFARTA en manos de su actual Consejo de Administración, el cual tomará unilateralmente las decisiones comerciales adecuadas para la gestión de negocio de COFARTA con total independencia y no reportarán a COFARES información estratégica de su negocio a excepción de información sobre la evolución financiera [...], con objeto de garantizar que no se pone en riesgo el valor de la compañía y su viabilidad financiera. Para garantizar la supervisión de la independencia de la gestión de COFARTA, COFARES nombrará un Tercero Independiente para la interlocución con COFARTA, sin vinculación alguna con las partes de la operación, ni afectado por ningún conflicto de interés.
- (190) A tal efecto, COFARES COOPERATIVA propone a [...], como Tercero Independiente, el cual, según señala COFARES COOPERATIVA no ha tenido ninguna relación laboral o profesional previa con ninguna de las partes de esta operación, no estando tampoco afectado por ningún conflicto de intereses.
- (191) A la vista de la información aportada, esta Dirección de Competencia considera que el Tercero Independiente propuesto por COFARES COOPERATIVA cumple con los

requisitos de independencia para poder llevar a cabo las funciones atribuidas al mismo recogidas en el compromiso sexto del presente Informe Propuesta.

- (192) Por todo lo anterior, la Dirección de Competencia considera que ésta es una propuesta de compromisos apta para hacer frente a los problemas detectados, reduciendo las barreras de entrada al sector de manera efectiva desde el momento en que se apruebe la modificación estatutaria por parte de la Asamblea General de la notificante. Asimismo, la propuesta de compromisos, reduce la incertidumbre en relación a la efectiva aprobación de las modificaciones estatutarias previstas en el compromiso primero, en la medida en que vinculan la operación a la efectiva aprobación de las mismas por la Asamblea General, contemplando, en caso contrario, compromisos adicionales tendentes a deshacer la presente operación, así como a garantizar la independencia funcional y a eliminar el riesgo de intercambio de información comercial sensible entre las partes durante el periodo temporal que transcurra bien hasta la efectiva aprobación de los compromisos, bien hasta la ejecución efectiva de la desinversión de COFARTA por parte de COFARES COOPERATIVA.
- (193) Asimismo, se considera que la vigilancia de los compromisos resulta viable y eficaz, en la medida en que, por una parte, COFARES informará regularmente a la Dirección de Competencia, según lo recogido en los compromisos, de los progresos relativos a la convocatoria y preparación de la Asamblea General, y le notificará el acta de la reunión de la Asamblea en la que se modifiquen los Estatutos Sociales en los 10 días siguientes a su celebración. Por otra parte, en lo que se refiere al cumplimiento de las llamadas “murallas chinas”, la designación del Tercero Independiente, su mandato y retribución será autorizado por el Consejo de la CNMC con carácter previo a la ejecución de la operación, y, el mismo dará traslado a la CNMC de toda la documentación y comunicaciones relevantes y necesarias a efectos de la correcta vigilancia del cumplimiento de los compromisos.
- (194) A la vista de todo lo anterior, esta Dirección de Competencia considera que la propuesta de compromisos efectuada por la notificante es adecuada (por suficiente y proporcionada) y eficaz para resolver los problemas de competencia que se derivan de la presente operación de concentración y permite disipar cualquier riesgo de intercambio de información comercial sensible entre las partes hasta el efectivo cumplimiento de los mismos.

XI. 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 subordinada al cumplimiento de los compromisos presentados por la notificante en fecha 29 de octubre de 2019**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Asimismo, teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, esta Dirección de Competencia considera que el Acuerdo de Colaboración entre COFARES COOPERATIVA y COFARTA COOPERATIVA no puede considerarse directamente vinculado a la operación ni necesario a tal fin, toda vez que no busca garantizar la

continuidad del suministro ni del comprador a raíz de una ruptura de cauces de ventas originada por la presente transacción, habiendo sido firmado por las partes en diciembre de 2015 y llevando, por tanto, en vigor más de 4 años a fecha de la formalización de la presente operación, quedando íntegramente sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas del artículo 1 de la LDC.

Asimismo, cabe señalar que las cláusulas quinta y decimosegunda del citado AC, establecen obligaciones de compra en exclusiva por parte de COFARTA COOPERATIVA con respecto a COFARES COOPERATIVA, aplicándose dicha obligación a todo tipo de productos y fabricantes/laboratorios para cantidades ilimitadas, que podrían ser susceptibles de un análisis más exhaustivo por parte de la Dirección de Competencia, con objeto de analizar el contenido de dichas cláusulas bajo la óptica del artículo 1 de la LDC.

Por último, esta Dirección de Competencia considera que [...] propuesto por COFARES COOPERATIVA como Tercero Independiente, cumple con los requisitos de independencia para poder llevar a cabo las funciones atribuidas al mismo y recogidas en el compromiso sexto del presente Informe Propuesta, si bien deberá aportarse el mandato y régimen de retribución del Tercero Independiente.