

## INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

### EXPEDIENTE C/1102/20 HENRY SCHEIN / CASA SCHMIDT -ACTIVOS-

---

#### I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 3 de marzo de 2020 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en adquisición por parte de Henry Schein España Holdings, (en adelante HS Holdings) de Importación Dental Especialidades, S.L. (en adelante, IDE) y de determinados activos de Casa Schmidt, S.A., incluyendo el 100% del capital social de su filial Servimed Técnicos, S.L.U., activos<sup>1</sup> de Mediclog Sanitaria S.L., así como la práctica totalidad<sup>2</sup> del capital social de Casa Schmidt Portugal – Comércio de Equipamentos Protésicos Dentários, LDA (en adelante, Casa Schmidt Portugal). El conjunto de activos adquiridos se denominará, en adelante, Activos Schmidt.
- (2) La notificación ha sido realizada por la empresa adquirente, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (“LDC”), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia (“RDC”), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) Por medio del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, se declaró el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, cuya disposición adicional tercera establecía, con carácter general y salvo en determinados supuestos, la suspensión de los plazos administrativos. Mediante escrito de 26 de marzo de 2020 se comunicó la suspensión del plazo máximo para resolver el procedimiento hasta la vigencia del mencionado Real Decreto o de cualquiera de sus prórrogas.
- (4) El artículo 9 del Real Decreto 537/2020, de 22 de mayo por el que se proroga el estado de alarma declarado por el Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma para la gestión de la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, publicado en el BOE el pasado 23 de mayo, señala lo siguiente: *“Con efectos desde el 1 de junio de 2020, el cómputo de los plazos administrativos que hubieran sido suspendidos se reanudará, o se reiniciará, si así se hubiera previsto en una norma con rango de ley aprobada durante la vigencia del estado de alarma y sus prórrogas”*. Por su parte, la disposición derogatoria única del citado Real Decreto deroga con efectos desde el 1 de junio la disposición adicional tercera del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo. En consecuencia, se comunicó que el 1 de junio de 2020 se reanudaba el plazo máximo para resolver el procedimiento.
- (5) Con fecha 1 de junio de 2020, esta Dirección de Competencia realizó un requerimiento de información a Henry Schein, de acuerdo con lo previsto en los artículos 37.2.b), 55.4 y 55.5 de la LDC. En virtud de lo dispuesto en el artículo

---

<sup>1</sup> Según la Cláusula 2.1.1 del ACN, Mediclog Sanitaria, S.L. transferirá una serie de activos (detallados en el Anexo 2.1) sobre los que HSE adquirirá control. No obstante, la estructura de control sobre su capital continuará igual: las participaciones poseídas por Casa Schmidt representan el 81,83% del total, mientras que el otro 18,17% pertenece a Especialidades Dentales Kalma, S.A., que no forma parte de la Operación, y cuyos propietarios son los mismos que los de Casa Schmidt.

<sup>2</sup> Tiene el 99,98% de participación en Casa Schmidt Portugal

37.2.b) de la LDC, ese requerimiento suspendió el transcurso de los plazos máximos para resolver el procedimiento de referencia.

- (6) Con fecha 22 de junio de 2020, tras haberse solicitado y concedido una ampliación del plazo para contestar al mismo, se ha recibido respuesta al requerimiento de información realizado. En consecuencia, de conformidad con el artículo 12.1 d) del Reglamento de Defensa de la Competencia, aprobado por Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, el plazo máximo para resolver el procedimiento ha quedado reanudado desde el 23 de junio de 2020.
- (7) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 1 de julio de 2020, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

## **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (8) La operación notificada consiste en la adquisición por HS Holdings del control exclusivo de IDE y los denominados Activos Schmidt.
- (9) La adquisición se realizará a través de Henry Schein España, S.A.U., (en adelante HSE), siendo ésta una filial plenamente participada de HS Holdings; a excepción de Casa Schmidt Portugal, que será adquirida por Henry Schein Portugal Unipessoal, LDA.
- (10) A cambio, Casa Schmidt, S.A. e IDE recibirán participaciones de HSE representativas del 26% del total de su capital social<sup>3</sup> quedando HS Holding como titular del 74% restante del capital social de HSE.
- (11) Tras la adquisición, la empresa resultante se dedicará al negocio de distribución y comercialización de productos dentales y de ortodoncia, así como a la prestación de servicios técnicos relacionados, tanto en España como Portugal.
- (12) La operación se articulará a través de la suscripción de un Acuerdo de Combinación de Negocios (ACN) firmado el [...], condicionado a la obtención de autorización de la operación por parte de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).
- (13) La operación es una concentración económica según el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

- (14) De acuerdo con los notificantes, la operación no tiene dimensión comunitaria, al no cumplirse los umbrales establecidos en el artículo 2 b) ni del artículo 3 d) del Reglamento del Consejo (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración.
- (15) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral de cuota de mercado establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

---

<sup>3</sup> Aunque el reparto de esas participaciones entre Casa Schmidt e IDE está sin especificar, en ningún caso les conferirá control.

#### **IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

##### **IV.1 Restricciones Accesorias contenidas en el Acuerdo de Combinación de Negocios**

La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Acuerdo de Combinación de Negocios suscrito el [...], que contiene las siguientes restricciones que la notificante considera accesorias y necesarias para dar viabilidad económica a la operación de concentración:

##### **Cláusula de no competencia**

- (16) Mediante esta cláusula cada uno de los vendedores, incluyendo cada una de las empresas cuyos activos son adquiridos, se obliga a no ejercer ninguna actividad de forma directa o indirecta que compita o pueda competir con la nueva Entidad Resultante en España y/o Portugal. Esto incluye el desarrollo de un negocio competidor, la comercialización de un bien o servicio que pueda competir con el negocio de la Entidad Resultante, la participación en capital o en el órgano de administración de competidores, así como el asesoramiento a operadores que puedan ser competencia del Negocio. Tampoco podrán dedicarse de forma directa o indirecta al Negocio a través de otras sociedades o partes vinculadas.
- (17) Con respecto al ámbito temporal, esta cláusula afectará durante un periodo [ $\leq 2$  años] a Importación Dental Especialidades, S.L., Casa Schmidt, S.A. y sus filiales: Mediclog Sanitaria S.L y Casa Schmidt Portugal – Comércio de Equipamentos Protésicos Dentários, LDA, así como a [los vendedores].

##### **Cláusula de no captación**

- (18) Pese a que no está explicitada como tal dicha cláusula, el Acuerdo de Combinación de Negocios incluye dentro de la cláusula de no competencia una prohibición al vendedor al establecimiento u oferta de empleo a personas que tienen relación laboral con la Entidad Resultante durante un periodo [ $\leq 2$  años].
- (19) Por su parte, durante [ $\leq 2$  años] también Henry Schein España, S.A.U. se obliga a abstenerse a ofrecer empleo o contratar a una persona empleada por Mediclog Sanitaria S.L. diferentes de aquellas recogidas en el Anexo 2.5<sup>4</sup> del Acuerdo de Combinación de Negocio. El objetivo es garantizar la íntegra transmisión de los Activos Schmidt, incluyendo los empleados relacionados con ellos, al mismo tiempo que los vendedores obtienen una adecuada protección de sus empleados de Mediclog Sanitaria S.L., ya que pertenecen al resto de negocios que no forman parte del perímetro de la Operación Propuesta.

##### **Acuerdo transitorio de servicios**

- (20) Las partes prevén establecer un Acuerdo de Servicios Transitorios que todavía no ha sido acordado, por lo que no puede ser analizado. En el Acuerdo de Combinación de Negocios se afirma que, en caso de que fuese necesario, se

---

<sup>4</sup> Dicho anexo incluye una relación de personas trabajadoras de Mediclog Sanitaria, S.L. que serán contratadas por HSE antes de la fecha de cierre.

suscribiría un Acuerdo de Servicios Transitorio en las condiciones habituales de mercado. En él se establece que Mediclog Sanitaria S.L. prestará a HSE servicios logísticos con el objetivo de asegurar que los Activos Schmidt continúen disponiendo de una solución logística provisional hasta que se integren dentro de la cadena de valor de HSE. En cualquier caso, las partes han acordado que su duración no sea superior a [ $\leq 5$  años] desde la fecha de cierre.

### **Confidencialidad**

- (21) Ambas Partes se comprometen a proteger y cuidar cualquier información considerada confidencial por un plazo de [ $\geq 2$  años], sin reproducir ni divulgar nada a ningún tercero sin un consentimiento previo de la otra Parte, a condición de que se notifique con antelación suficiente para que se pueda solicitar una medida cautelar o tomar otras medidas para evitar su divulgación.

### **IV.2 Valoración**

- (22) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, 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”*.
- (23) A su vez la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) considera que estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr dicho objetivo y, con carácter general, deben servir para proteger al comprador. Y en todo caso el alcance o duración de las restricciones que benefician al vendedor deben ser menores que las cláusulas que benefician al comprador.
- (24) De acuerdo con la citada Comunicación, *“las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio, están justificadas por períodos de hasta dos años”*.
- (25) En cuanto al ámbito geográfico de la cláusula de no competencia, éste *“debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso, toda vez que no es necesario proteger al comprador de la competencia del vendedor en territorios en los que éste no estaba presente”* (párrafo 20).
- (26) En cuanto al ámbito material de la cláusula de no competencia, éste ha de *“limitarse a los productos (...) y servicios que constituyan la actividad económica de la empresa traspasada”* salvo cuando *“el vendedor adquiera (...) para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora”* (párrafo 23 y 25).

- (27) En cuanto a las cláusulas de no captación y de confidencialidad, éstas” *tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar*” (párrafo 26).
- (28) En cuanto a las cláusulas de acuerdo de servicios, éstas pueden tener un efecto equivalente a los de suministro, aplicándose por tanto las mismas consideraciones (párrafo 35);
- (29) Las obligaciones de compra o suministro tienen una duración máxima de cinco años (párrafo 33)
- (30) Teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la citada Comunicación se considera que, en el presente caso, el ámbito material de la cláusula de no competencia no deberá considerarse accesorias las prohibiciones de adquisición de participaciones financieras que no supongan control de una empresa considerada competidora del negocio.
- (31) En relación con la cláusula de confidencialidad, el ámbito temporal es excesivamente amplio al tener la cláusula de confidencialidad una vigencia de [≥2 años], siendo superior al período de dos años que establece la Comunicación
- (32) En cuanto a la cláusula de no captación que asume el comprador, ésta resulta excesiva al no poder considerarse que esté directamente vinculada a la realización de la concentración ni es necesaria a tal fin.

En conclusión, teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios existentes en la materia y lo establecido en la citada Comunicación de la Comisión, se considera que el ámbito material de la cláusula de no competencia, el ámbito temporal de la cláusula de confidencialidad y la cláusula de no captación del comprador van más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada, quedando por tanto sujetas a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.

## **V. EMPRESAS PARTÍCIPIES**

### **V.1 ADQUIRENTE: HENRY SCHEIN ESPAÑA HOLDINGS, S.L.U**

- (33) HS Holdings es una filial de la sociedad estadounidense Henry Schein Inc. que se encarga de la distribución de una amplia gama de productos médicos y dentales en España a través de HSE y Spain Dental Express, S.A.U., cuyo domicilio social se encuentra en España. Además, presta servicios de asistencia técnica en relación a dichos productos a través de BA Dental Europe S.A., que se encuentra bajo el control exclusivo de HS Holdings.
- (34) Asimismo, está incluida en la operación la empresa Henry Schein Portugal, Unipessoal, LDA, filial controlada íntegramente por HSE, como adquirente de Casa Schmidt Portugal.
- (35) Con anterioridad a la fecha de cierre de la Operación Propuesta, HS Holdings tomará las medidas pertinentes para transformar HSE en una Sociedad de Responsabilidad Limitada, con el compromiso de que HSE adquirirá el total del capital social de BA Dental. No obstante, se trataría únicamente de una reestructuración interna dentro del propio grupo ya que dicha sociedad ya se encuentra bajo el control exclusivo de HS Holdings.

(36) Asimismo, dado que el objeto del ACN está relacionado con la distribución de productos dentales, HSE excluirá de la Operación propuesta aquellos activos relacionados con la distribución de productos médicos, es decir: (i) todo su negocio de productos médicos y (ii) todas sus participaciones en Infomed Servicios Informáticos, S.L. Como consecuencia, esta línea de negocio de distribución de productos médicos seguirá siendo titularidad exclusiva de HS Holdings.

(37) Las principales actividades desempeñadas por HS Holdings son:

**Depósito dental: distribución**

(38) HSE se define como un Depósito Dental, entendido como un establecimiento o almacén destinado a la importación, distribución y venta de material dental, productos y equipos dentales para la clínica dental y el laboratorio.

(39) Sus principales clientes son laboratorios dentales y profesionales de la salud dental (clínicas). Ofrecen una gran variedad de productos dentales y material dental incluyendo equipamiento dental, consumibles, tecnología CAD/CAM, implantología y mobiliario clínico, entre otros.

**Fabricación:**

(40) La marca Henry Schein también distribuye una gama de más de 3.500 productos para clínicas y laboratorios dentales de marca propia, pero fabricados por terceros.

(41) No obstante, HSE está presente también en la fabricación de implantes dentales en España a través de su filial BioHorizons Ibérica, S.L., aunque con una cuota de mercado inferior al 10% que resulta irrelevante a la hora de analizar la Operación.

<b>Volumen de negocios del Grupo Henry Shein en 2019</b>		
<b>(millones de euros)</b>		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>
8.920,3	>250	>60

*Fuente: Calculado por los notificantes siguiendo el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia.*

**V.2 ADQUIRIDA: CASA SCHMIDT**

(42) Casa Schmidt. S.A., es la matriz del Grupo Casa Schmidt, que se dedica a la distribución de productos dentales y protésicos principalmente en España y, en menor medida, en Portugal a través de su filial Casa Schmidt Portugal.

**Casa Schmidt, S.A.**

(43) Casa Schmidt se define como un Depósito Dental de referencia en España y Portugal, poniendo a disposición de clínicas y laboratorios dentales marcas nacionales e internacionales de más de 55.000 productos de consumo dentales, equipos y tecnología dental, así como su propia línea de aparatos, equipos y productos, si bien no realiza ninguna actividad de fabricación.

- (44) Los Activos Schmidt que forman parte de la operación incluyen activos de cada una de las sociedades pertenecientes al negocio de distribución de productos dentales, implantología y ortodoncia en España y Portugal:
- El 100% de sus participaciones en Servimed Técnicos, S.L.U., sociedad que presta servicios de asistencia técnica en relación con los productos comercializados por las sociedades del Grupo Casa Schmidt e IDE.
  - Los activos de Mediclog Sanitaria, S.L.<sup>5</sup>, que opera como central logística del Grupo Casa Schmidt e IDE.

### **Importación Dental Especialidades, S.L.**

- (45) IDE es una empresa especializada en la distribución de productos pertenecientes a las ramas de implantología y ortodoncia en España y Portugal.
- (46) El total del capital social es titularidad de los mismos socios que Casa Schmidt y, por consiguiente, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 5.6 del Reglamento de Defensa de la Competencia, al ser adquiridos los activos por el mismo grupo (Henry Schein), se consideraría una única concentración.
- (47) No obstante, no formarán parte de la Operación Propuesta los Activos Schmidt recogidos en la Cláusula 2.2 del Acuerdo de Combinación de Negocios.

<b>Volumen de negocios de los Activos CS en 2019</b>		
<b>(millones de euros)</b>		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>
<2.500	<100	<60

Fuente: Calculado por los notificantes siguiendo el artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia

## **VI. MERCADOS RELEVANTES**

### **VI.1. Mercado de producto**

- (48) La operación notificada se enmarca en el sector de distribución de productos y equipamiento dental para clínicas y laboratorios, a través de cualquiera de sus canales de distribución.
- (49) La Comisión Europea y las autoridades nacionales de la competencia han considerado que los mercados de *distribución* abarcan una amplia gama de productos, en contraste con los mercados de *fabricación*, que se definen por cada producto. No obstante, en el caso de suministro de productos dentales, quedó abierta<sup>6</sup> la cuestión de si debería definirse un único mercado o si deberían segmentarse en distintas gamas de productos.
- (50) Dado que no existen precedentes, se puede hacer una segmentación del mercado de productos dentales por gamas como la que recoge un precedente

<sup>5</sup> El 18,17% de las participaciones del capital social de Mediclog Sanitaria, S.L., es propiedad de Especialidades Dentales Kalma, S.A. [...]

<sup>6</sup> M. 7309 Bridgepoint/ EdRCP ; M. 7822 Dentsply/ Sirona

nacional<sup>7</sup>, pese a que las Partes insisten en resaltar que dicho precedente se trata de una concentración entre *fabricantes y no entre distribuidores*.

(51) Siguiendo dicho precedente nacional, cabe diferenciar cinco segmentos de mercado separados:

#### 1. Equipamiento y productos dentales

- Instrumentos dentales: engloba los instrumentos requeridos por el dentista para atender todas las necesidades del cuidado dental, incluyendo: (i) instrumentos rotatorios: turbinas dirigidas por viento y piezas manuales; (ii) instrumentos osciladores (tornos) y otros instrumentos preventivos; (iii) instrumentos quirúrgicos; (iv) instrumentos para diagnóstico y tratamiento de caries; (v) láseres dentales; (vi) esterilizadores y aplicaciones higiénicas para limpiar y desinfectar los instrumentos.
- Equipamiento para la práctica dental: engloba unidades de tratamiento, software y mobiliario para la práctica dental. Se refiere principalmente a un sillón de dentista complementado con un sistema de reparto de instrumentos, agua, luz, etc. Incluye tanto unidades de tratamiento integradas como los componentes por separado.
- Sistemas de imagen dental y cámaras intraorales: tienen la capacidad de proporcionar imágenes dentales con fines de diagnóstico y documentales.
- Equipamiento para laboratorio dental y formación: engloba todos los productos requeridos en un laboratorio dental, en particular, instrumentos rotatorios especiales y sistemas CAD/CAM para utilizar en laboratorios, así como también equipamiento utilizado para formación como pueden ser unidades de simulación.

2. Motores eléctricos en miniatura de alta precisión: se trata de motores eléctricos que se caracterizan por su pequeño tamaño (con un diámetro aproximado de 15-30 milímetros) con considerable potencia (de hasta aproximadamente 100 vatios) y gran precisión (baja vibración, larga duración y, normalmente, alta velocidad).

3. Sistemas CAD/CAM (Computer-aided design/Computer-aided manufacturing): permite diseñar, mediante un programa de ordenador, las piezas dentales que se colocan después en la boca del paciente. Los dentistas pueden optar por acudir a un laboratorio que posea el sistema CAD/CAM para la elaboración de las piezas dentales de sus pacientes, o bien adquirir su propio sistema CAD/CAM.

4. Aparatos y accesorios para anestesia: Se utilizan para administrar gases anestésicos a los pacientes durante operaciones para suministrarles oxígeno durante la operación, y monitorizar al paciente durante todo el período de narcosis. Este tipo de práctica no es muy frecuente en clínicas dentales.

5. Anestésicos locales: las partes distribuyen anestésicos locales correspondientes al nivel ATC 3 N01B según la Clasificación Anatómica, Terapéutica y Química<sup>8</sup>, no intercambiables por productos pertenecientes a otros grupos.

---

<sup>7</sup> N – 04022 DANAHER / KAVO 2004.

<sup>8</sup> Los precedentes europeos y nacionales definen los mercados de especialidades farmacéuticas en función de la Clasificación Anatómica, Terapéutica y Química (Anatomical Therapeutic Classification, diseñada por la European Pharmaceutical

- (52) Si bien, existe cierta complementariedad, esta distinción entre diferentes segmentos de mercado se realiza considerando la sustituibilidad de los productos entre sí, atendiendo a criterios prácticos o cualitativos como son las características físicas del producto y el uso que está previsto hacer de él, el precio y las preferencias de los clientes finales (clínicas y laboratorios).
- (53) Las partes notificantes insisten en que la Operación Propuesta afecta al mercado de distribución de productos dentales a *clientes finales*, sin necesidad de diferenciar según el tipo de cliente final (clínicas o laboratorios) y que debería tenerse en consideración que la competencia entre distribuidores no se produce producto por producto, sino sobre la base de una gama completa de productos.
- (54) Siguiendo el precedente nacional *Danaher/Kavo*, dentro de los sectores de equipamiento y productos dentales y el de los sistemas CAD/CAM, una primera diferenciación podría establecerse entre los grupos de productos requeridos por los *dentistas* y, por otra parte, los productos requeridos por los *laboratorios dentales*. El extinto Servicio de Defensa de la Competencia concluyó que, desde el punto de vista de la sustituibilidad de la demanda, esta distinción está basada en las diferencias sustanciales en los productos demandados en cada caso según diversas consideraciones como, por ejemplo, la irrelevancia de la esterilización en la mayoría de los procesos de laboratorio.
- (55) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Competencia considera que cabe diferenciar por tipo de cliente final en el caso concreto del segmento de mercado “materiales y sistemas CAD/CAM” dada la falta de sustituibilidad.

## VI.2 Mercados geográficos

- (56) En España no existen precedentes que aborden específicamente la distribución de productos médicos o dentales, aunque sí los mercados de fabricación. En *Danaher/Kavo*, el extinto Servicio de Defensa de la Competencia destacó algunos factores que justifican la dimensión EEE del mercado, tales como la exclusión de los esquemas de reembolso de los sistemas de seguridad de la salud pública en algunos países europeos, que ha llevado a los dentistas a ser más conscientes del coste del equipamiento dental, comprando productos a menor coste a suministradores extranjeros.
- (57) Otros factores explicativos de la progresiva internacionalización de los mercados para el equipamiento dental son la consolidación trans-europea entre los distribuidores dentales independientes, que representan casi todas las ventas de los suministradores de equipamiento dental, o la importancia de la venta por Internet, especialmente para la compra de instrumentos dentales que son más fácilmente transportables y comprados con mayor frecuencia que otro equipamiento dental. Los proveedores de este tipo de equipos son grandes empresas que ofrecen sus productos a escala mundial, sin que existan diferencias significativas en su comercialización<sup>9</sup>.
- (58) Además, en lo que respecta a las partes, ambas realizan una actividad de distribución homogénea para toda España y, de hecho, cada parte dispone de

---

Research Association (EPhMRA) y utilizada por la Organización Mundial de la Salud para la realización de sus mediciones de mercado en el sector de los productos farmacéuticos.

<sup>9</sup> Informe del Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) de 7 de mayo de 2004 en el asunto N-04022 *Danaher / Kavo*.

un solo almacén capaz de abastecer a todos sus clientes dentro del país. Tras la ejecución de la Operación Propuesta, la Entidad Resultante solo dispondrá de un almacén para continuar sus operaciones.

- (59) A la vista de lo anterior, la Parte Notificante considera que los mercados de producto anteriores tienen una dimensión del EEE o, al menos, nacional. En cualquier caso, a efectos de la presente operación, la definición geográfica del mercado puede dejarse abierta ya que la valoración de la operación es la misma con independencia del mercado geográfico considerado.

## **VII. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS**

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

- (60) Desde el punto de vista de la oferta, cabe diferenciar tres canales de distribución en el mercado de distribución de productos dentales a clientes finales:
- Venta directa por el fabricante: es el caso de Straumann, Alight Technology y Kavo (competidores de las Partes).
  - Gran distribución: El fabricante tiene un acuerdo con un distribuidor que dispone de un almacén garante, como es el caso de las Partes.
  - Pequeños distribuidores, plataformas logísticas y distribuidores online: El fabricante tiene un acuerdo con un almacén garante que, a su vez, suministra a este tipo de distribuidores. Es el caso de las plataformas logísticas como Proclinic, International Venture o Kalma; y también de distribuidores online como Amazon Dental, Dentaltix, Dental Ibérica, Aliexpress o Suministros Dentales Antón.
- (61) La posibilidad de realizar actividades de distribución sin disponer de los denominados almacenes garante impide que la regulación<sup>10</sup> a la que los mismos están sometidos suponga una barrera de entrada al mercado. De hecho, en España existen numerosos almacenes garantés<sup>11</sup>.
- (62) Este tipo de distribuidores ha aumentado su presencia en el mercado gracias a sus menores costes, lo que favorece la expansión de competidores y a los clientes la posibilidad de cambiar de proveedor, ya que es un mercado con multitud de actores. De hecho, uno de los objetivos de esta concentración es hacer frente a la creciente importancia de los competidores que se dedican a las ventas online.
- (63) Desde el punto de vista de la **integración vertical**:

---

<sup>10</sup> La distribución de productos dentales, cuando se traten de productos sanitarios de acuerdo con el artículo 2.1. Real Decreto 1591/2009, de 16 de octubre, está sometida a comunicación previa a la Administración. Así, el artículo 9 establece que “*las personas físicas o jurídicas que se dediquen a la fabricación, importación, agrupación o esterilización de productos sanitarios y las instalaciones en que se lleven a cabo dichas actividades requerirán licencia previa de funcionamiento, otorgada por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios*”. Además, establece una serie de requisitos que deben reunir tanto los productos sanitarios como los almacenes en los que se desarrolle la actividad de distribución, que deberá contar entre otros con un técnico facultativo responsable.

<sup>11</sup> Ejemplo: Almacén en Zaragoza, titularidad de Proclinic, S.A.; Almacén en Barcelona, titularidad de Dental de Venta Directa, S.A.; Almacén en Castellón, titularidad de International Ventur, S.A.; Almacén en Barcelona, titularidad de Royal Surgerins, S.L.

-La actividad de fabricación no es relevante dado que solo una de las partes está activa en la producción de un producto en concreto (fabricación de implantes dentales) cuya cuota es inferior al 10% en España.

-Con respecto a los servicios de asistencia técnica para productos dentales, tanto HSE como los Activos Schmidt (a través de Servimed Técnicos, S.L.U.) prestan este servicio a productos dentales de clínicas o laboratorios, independientemente de a quién hayan sido adquiridos previamente. Estos servicios también podrían ser prestados por terceros a productos previamente distribuidos por las Partes, lo cual representa una intensa presión competitiva en lo que respecta a la prestación de dichos servicios. Dado que existen más de 300 técnicos independientes que prestan este servicio en España, el cálculo de la cuota conjunta en este mercado como resultado de la operación se estima inferior al 20%.

## VII.2 Estructura de la demanda

- (64) La demanda de los productos dentales está formada fundamentalmente por clínicas dentales y por laboratorios. La demanda está, por tanto, atomizada y no existe ningún cliente que represente más del [0-10]% de las ventas de las Partes.
- (65) Por otro lado, los demandantes están incrementando constantemente su poder compensatorio debido a: (i) el fuerte crecimiento de las cadenas nacionales de clínicas dentales (Vitaldent, Dentix); (ii) que los contratos entre distribuidores y usuarios finales tienen una duración limitada ( $\leq 1$  año), sin exclusivas; (iii) que la demanda organiza habitualmente procesos de selección de distribuidores y es habitual que se organicen en centrales de compra (Dental Gestiserv, Aesinergy).

## VII.3 Cuotas de mercado

- (66) Se recogen a continuación las cuotas de las partes en el mercado nacional de distribución a clientes finales de productos y equipamiento dental en su conjunto<sup>12</sup>.

<b>Mercado nacional de distribución a clientes finales de productos y equipamiento dental- (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo Henry Schein	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Activos Schmidt	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>Conjunta</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>
Total Mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

<sup>12</sup> No obstante, estas cuotas podrían estar sobredimensionadas al no incluir a los distribuidores online por falta de información disponible.

- (67) Las cuotas de las Partes en este mercado tienen en cuenta la suma de todos los segmentos de distribución dental anteriormente analizados.
- (68) La Parte Notificante considera que debería tenerse en consideración este único mercado nacional de distribución a clientes finales de productos y equipamiento dental, en el cual la cuota combinada de las partes no superaría el 30% y la Operación Propuesta no quedaría sujeta a notificación ante la CNMC.
- (69) No obstante, tal y como se ha señalado, de acuerdo con los precedentes de fabricación señalados anteriormente, deben analizarse los siguientes segmentos de distribución a clientes finales a nivel nacional por tipo de producto:

1. Instrumentos dentales:

<b>Distribución a clientes finales de instrumentos dentales en España (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Activos Schmidt	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>Conjunta</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

2. Equipamiento para práctica dental:

<b>Distribución a clientes finales de equipamiento para la práctica dental en España (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Activos Schmidt	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>Conjunta</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

3. Sistemas de imagen dental y cámaras intraorales<sup>13</sup>:

<sup>13</sup> La Parte Notificante no es capaz de estimar cuotas de competidores para este segmento específico para los años 2016 y 2017. En todo caso, estima que las cuotas no se habrían visto modificadas significativamente durante estos años.

<b>Distribución a clientes finales de sistemas de imagen dental en España para 2018 (en miles de euros)</b>		
	<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[0-10]%
Activos Schmidt	[...]	[10-20]%
<b>Conjunta</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>
Total mercado	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

4. Equipamiento para laboratorio dental y formación:

<b>Distribución a clientes finales de equipamiento para laboratorio dental y formación en España (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Activos Schmidt	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>Conjunta</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

5. Motores eléctricos en miniatura de alta precisión: Cabe citar que, si bien la cuota conjunta es del 36%, permanecen en el mercado competidores como Proclinic o Kavo con cuotas de mercado del 30% y 25% respectivamente.

<b>Distribución a clientes finales de motores eléctricos en miniatura de alta precisión en España (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Activos Schmidt	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>Conjunta</b>	<b>[...]</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
Proclinic	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Kavo	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%

<b>Distribución a clientes finales de motores eléctricos en miniatura de alta precisión en España (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

6. Sistemas y materiales CAD/CAM: Es importante resaltar que una importante proporción de la cuota de HSE es debida a su condición de distribuidor en exclusiva del fabricante [...], si bien dicha exclusiva dejará de estar en vigor tras la Ejecución de la Operación.

<b>Distribución a clientes finales de sistemas y materiales CAD/CAM (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
Activos Schmidt	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>Conjunta</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

6.1 Sistemas y materiales CAD/CAM para laboratorios: pese a que su cuota conjunta estimada para 2018 es del 32%, quedarían competidores en el mercado como Proclinic o Garzón con una cuota estimada del 18% y 12% respectivamente.

<b>Distribución a laboratorios de sistemas y materiales CAD/CAM en España (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Activos Schmidt	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
<b>Conjunta</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>
Proclinic	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Garzón	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

6.2 Sistemas y materiales CAD/CAM para clínicas dentales<sup>14</sup>: la cuota de mercado conjunta estimada para 2019 es del [30-40]%, quedando en el mercado su principal competidor Align Technology con una cuota estimada del [20-30]%.

<b>Distribución a clínicas dentales de sistemas y materiales CAD/CAM en España (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[20-30]%
Activos Schmidt	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>Conjunta</b>	<b>[...]</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[40-50]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[30-40]%</b>
Align Technology	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Otros	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

#### 7. Aparatos y accesorios para anestesia:

<b>Distribución a clientes finales de aparatos y accesorios para anestesia en España (en miles de euros)</b>						
	<b>2016</b>		<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Grupo HS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Activos Schmidt	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>Conjunta</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[...]</b>	<b>[10-20]%</b>
Total mercado	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

*Fuente: Estimaciones internas de los notificantes*

- (70) En el segmento de anestésicos locales, la actividad de las partes es escasa ([0-10]% de cuota conjunta).
- (71) Por último, cabe señalar que, según la Parte Notificante, las cuotas conjuntas resultantes podrían estar sobreestimadas ya que se han calculado por un consultor independiente a partir de la información que las empresas del sector facilitan, sin incluir la totalidad del mercado (por ejemplo, distribuidores online).

<sup>14</sup> La caída del [10-20]% de cuota de mercado para el Grupo HS en distribución de sistemas y materiales CAD/CAM para clínicas dentales viene explicada en gran medida por el aumento de cuota de mercado del [10-20]% de su competidor Align Technology en ese mismo periodo.

- (72) Asimismo, el análisis de los mercados relevantes se ha realizado asumiendo que su ámbito geográfico es nacional. No obstante, estos mercados podrían considerarse de dimensión EEE, en cuyo caso las cuotas resultantes de las Partes se verían reducidas.

### **VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

- (73) La operación de concentración proyectada consiste en la toma de control exclusivo por parte de HS Holdings de determinados Activos de Casa Schmidt.
- (74) Como resultado de la operación, existen cuatro segmentos de mercado en los que la cuota de mercado conjunta resultante, en 2018, supera el umbral del 30% en España:
- (i) El segmento de distribución de motores eléctricos en miniatura de alta precisión a clientes finales presenta una cuota conjunta del [30-40]% (la adición de cuota de la adquirente es del [20-30]%) liderando el mercado, si bien permanecen competidores como Proclinic o Kavo, con cuotas de mercado del [30-40]% y [20-30]%, respectivamente.
  - (ii) El segmento de distribución de sistemas y materiales CAD/CAM, según cálculos estimados por parte de la Notificante para 2018, presentaría una cuota conjunta del [30-40]%. No obstante, debe considerarse que una importante proporción de dicha cuota para HSE es debida a su condición de distribuidor en exclusiva del fabricante [...]. Dicha exclusiva dejará de estar en vigor tras la Ejecución de la Operación.
- (75) Si se segmenta este último (materiales CAD/CAM) en función del tipo de cliente final:
- (i) En el caso de la distribución a laboratorios, la cuota de mercado conjunta alcanzaría el [30-40]% (la adición de cuota de la adquirente es del [10-20]%), liderando el mercado, si bien quedan competidores en el mercado como Proclinic o Garzón, con una cuota del [10-20]% y [10-20]%, respectivamente.
  - (ii) En lo que respecta a la distribución a clínicas dentales, la cuota de mercado conjunta alcanzaría el [30-40]% (la adición de cuota de la adquirente es del [0-10]%), liderando el mercado, si bien quedan competidores en el mercado como Align Technology con una cuota del [20-30]%.
- (76) No obstante, se considera que la presente concentración no supone una amenaza para la competencia efectiva en los mercados por diferentes motivos. En primer lugar, se trata de mercados con multitud de actores y sin grandes barreras de entrada que impidan la expansión de los competidores o limiten a los clientes la posibilidad de cambiar de proveedor. En este sentido, de acuerdo con la notificante, la operación persigue la creación de sinergias comerciales y, como consecuencia, los consumidores se beneficiarán de una gama de productos combinada más amplia y diversa, una logística mejorada y disponibilidad adicional para abastecer la demanda.
- (iii) Por otra parte, es poco probable que como resultado de la operación pudiera adoptarse una estrategia de mercado a largo plazo destinada a vender a precios

incrementados ya que uno de los objetivos de esta concentración es precisamente hacer frente a los competidores que incurren en menores costes al no necesitar disponer de almacén garante y, por consiguiente, aplican precios más competitivos.

- (iv) Además, el mercado sigue contando con competidores fuertes tanto a nivel nacional como del EEE ya que cuentan con una cartera de productos similares a los de la entidad resultante (como Proclinic y Kavó) o con productos competitivos en alguno de los segmentos de mercado definidos (Ibinsa, Align Technology, Garzón). De hecho, si se tuviese en consideración la dimensión EEE del mercado, las cuotas conjuntas que presentarían las Partes tras la Operación serían, incluso, inferiores. Además, ha aumentado la presencia de los distribuidores online como Amazon Dental, Dentaltix, Dental Ibérica, Aliexpress o Suministros Dentales Antón.
- (v) Por todo lo anterior, no es previsible que la operación notificada vaya a suponer un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

## **IX. PROPUESTA**

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

Por otra parte, teniendo en cuenta la práctica de la CNMC y lo establecido en la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), esta Dirección de Competencia considera que el ámbito material de la cláusula de no competencia en lo que se refiera a la mera adquisición de participaciones financieras, el ámbito temporal de la cláusula de confidencialidad en lo que supere los 2 años y la cláusula de no captación sobre el comprador van más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada, quedando por tanto sujetas a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas.