

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **C-0337/11 STELLAR - ACTIVOS CAREFUSION CORPORATION**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 28 de febrero de 2011 tuvo entrada en esta Dirección de Investigación notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por MEDLINE, a través de empresa STELLAR HOLDCO LLC (STELLAR), de determinadas participaciones y activos de CAREFUSION CORPORATION (Activos CAREFUSION) relativos al negocio internacional de ciertos productos quirúrgicos.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por STELLAR HOLDCO LLC (GRUPO MEDLINE) según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en la letra a de su artículo 8.1. 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) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase, en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: “El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley”.
- (5) Con fecha 4 de marzo de 2011, en ejercicio de lo dispuesto en los artículos 37.2.b y 55.5 de la Ley 15/2007, esta Dirección de Investigación requirió al notificante la aportación de información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 7 de marzo de 2011.
- (6) Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **31 de marzo de 2011**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (7) La operación de concentración consiste en la adquisición por MEDLINE, a través de empresa STELLAR HOLDCO LLC (STELLAR), de determinadas participaciones y activos de CAREFUSION CORPORATION (Activos CAREFUSION) relativos al negocio internacional de determinados productos quirúrgicos.

- (8) La operación se articula mediante un Contrato de Compraventa de activos firmado el 2 de febrero de 2011.
- (9) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) LDC.
- (10) La operación ha sido también notificada a las autoridades de competencia de Alemania, que autorizaron la operación el 18 de marzo de 2011 según la notificante.

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

- (11) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas por no alcanzar los umbrales del Art. 1.
- (12) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1a) de la misma.

### **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

#### **IV.1. STELLAR HOLDCO LLC (STELLAR)**

- (13) STELLAR es una empresa nueva, constituida en Delaware (EEUU) el 1 de febrero de 2011 para llevar a cabo la presente operación. El 100% de la empresa es controlada por MEDLINE, que es un grupo de empresas cuya cabecera es MEDLINE INDUSTRIES INC. STELLAR no desarrolla, en la actualidad, ninguna actividad económica.
- (14) MEDLINE es un fabricante estadounidense y distribuidor de productos sanitarios. Los productos vendidos por MEDLINE en España se solapan con el Negocio Objetivo, en relación con los paños, las batas y las maquinillas quirúrgicas. MEDLINE no vende paquetes para procedimientos, ni guantes, ni cepillos quirúrgicos en España.
- (15) La facturación del Grupo MEDLINE en España en 2010, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE GRUPO MEDLINE 2010 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<5000	<250	<60

*Fuente: Notificación*

#### **IV.2. Activos de CAREFUSION CORPORATION (Activos CAREFUSION)**

- (16) CAREFUSION CORPORATION es una compañía dedicada a la tecnología sanitaria a nivel mundial, con sede en San Diego (EEUU), que se creó en 2009. Es una empresa derivada de CARDINAL HEALTH.

- (17) Los activos adquiridos consisten en determinados productos sanitarios, en concreto en España consisten en productos de cobertura y lencería quirúrgica (ej: paños, batas), guantes quirúrgicos, paquetes para procedimientos estériles (bandejas), productos de sistemas de gestión de fluidos y productos de preparación y lavado (maquinillas y cepillos quirúrgicos). La operación incluye, en relación con este negocio, empleados, contratos, stocks, activos inmovilizados (que incluye equipamiento de oficina y activos de tecnología de información), y además se transferirán también determinados pasivos asociados.
- (18) La facturación de los activos adquiridos en el ejercicio económico 2010, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE LOS ACTIVOS ADQUIRIDOS (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
<2500	<250	<60

Fuente: Notificación

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1 Mercados de producto**

- (19) El sector económico en el que se enmarca la operación es la fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos, código NACE C32.50, y en particular en el mercado de fabricación y venta de productos quirúrgicos.
- (20) De acuerdo con Decisiones previas de la Comisión Europea, si bien se ha reconocido que los proveedores de productos quirúrgicos a menudo suministran una amplia gama de productos de textil quirúrgico, se ha tendido a segmentar los diferentes productos quirúrgicos en diferentes mercados relevantes de producto en vista de que los mismos no pueden ser sustituidos por otros desde la perspectiva de la demanda<sup>1</sup>.
- (21) Las áreas o grupos de producto en las cuales el Negocio Objetivo opera en España son las siguientes:
1. Cobertura y lencería quirúrgica (reutilizable y de un solo uso):
    - Paños quirúrgicos y, en particular, paños quirúrgicos de un solo uso
    - Batas quirúrgicas y, en particular, batas quirúrgicas de un solo uso
    - Lencería quirúrgica, distinguiéndose:
      - Máscarillas quirúrgicas y de procedimientos
      - Gorros quirúrgicos
      - Calzas, batas no estériles y pijamas (todos de un solo uso)
  2. Guantes médicos, distinguiéndose:

<sup>1</sup> Párrafo 12, Asunto COMP/M.3816 - APAX/ Mölnlycke.

- Guantes de exploración y curas
  - Guantes quirúrgicos
3. Paquetes para procedimientos estériles
  4. Gestión de fluidos: aspiración médico-quirúrgica y drenaje de heridas
  5. Preparación del paciente y lavado de manos, distinguiéndose:
    - Maquinillas quirúrgicas recortadoras de vello
    - Cepillos para lavado de manos aséptico
- (22) Los textiles quirúrgicos incluyen una amplia gama de artículos, por ejemplo batas, paños, gorros y mascarillas, cuyo uso principal es proteger a la persona sometida a una intervención quirúrgica (el paciente), así como a las personas que llevan a cabo la intervención quirúrgica (personal del hospital). Los paños quirúrgicos se utilizan para cubrir el cuerpo del paciente en el hospital y protegerle de infecciones durante la operación. Las batas, los gorros y las mascarillas quirúrgicas son utilizados por el personal del hospital, los cirujanos y sus asistentes mientras se encuentran en la mesa de operaciones.
- (23) Las bandejas de procedimientos quirúrgicos son surtidos pre-envasados y esterilizados de productos quirúrgicos para uso durante intervenciones quirúrgicas. Existen muchos productos que se pueden incluir en las bandejas de procedimiento. Normalmente éstos incluyen paños y batas (los componentes de mayor valor), gasas, jeringas y tubos de succión. Así, las bandejas de procedimiento son paquetes ensamblados que contienen surtidos completos de productos quirúrgicos esterilizados y de un solo uso personalizado para cumplir las necesidades de los hospitales y los cirujanos para su uso en determinadas intervenciones quirúrgicas.
- (24) Los guantes de quirófano cubren las manos del personal de quirófano durante las intervenciones quirúrgicas. Los materiales con los que se fabrican los guantes quirúrgicos difieren según los distintos tipos de intervención, si bien todos ellos tienen en común que son de un solo uso.
- (25) Un sistema de gestión de fluidos está formado por varios componentes que se utilizan juntos en intervenciones quirúrgicas y de otra índole (como puede ser en el caso de cuidados intensivos o de fallecimiento) para la succión de fluidos (para su deshecho) e irrigación (para la visualización). Estos sistemas extraen fluidos de los pacientes durante una intervención quirúrgica con el fin de eliminar los residuos o bien para permitir que los fluidos no impidan la vista de los cirujanos durante una operación. La gestión de fluidos se refiere a una solución "*wall to patient*" que asegura una succión y eliminación de fluidos segura y efectiva (control de infecciones). Los componentes incluyen: (i) recipiente de succión (por ej., tubos *Yankauer*), (ii) tubos, (iii) filtros aerosoles/bacteriales, y (iv) válvulas regulables.
- (26) Las maquinillas afeitadoras quirúrgicas se usan para preparar al paciente para la intervención. Se utilizan principalmente navajas de afeitar a tales fines, si bien los médicos están gradualmente cambiándolas por maquinillas afeitadoras puesto

que éstas ofrecen un menor riesgo de cortes y son por lo tanto más seguras e higiénicas. Las afeitadoras consisten en una cuchilla (de un solo uso) y la afeitadora en sí (la cual es multiuso).

- (27) Los cepillos quirúrgicos se usan también para preparar la operación. Estos son los cepillos usados para lavarse las manos antes de intervenciones quirúrgicas.
- (28) Los únicos mercados afectados según la notificante en los que el Negocio Objetivo excede una cuota de mercado de 15% en España son los siguientes: (a) paños quirúrgicos de un solo uso; (b) lencería quirúrgica, en particular calzas, batas no estériles y pijamas; (c) guantes quirúrgicos; (c) paquetes para procedimientos estériles; (d) maquinillas quirúrgicas; y (e) cepillos para lavado de manos aséptico. Algunos de estos mercados han sido ya analizados por la Comisión Europea y por el extinto Servicio de Defensa de la Competencia.
- (29) Así, por lo que respecta a los productos de cobertura y lencería quirúrgica, éstos pueden ser de un solo uso o de uso múltiple. En el precedente nacional N-158 MÖLNLYCKE/JOHNSON & JOHNSON, se concluyó que en el mercado de las prendas hospitalarias existían dos mercados de producto diferentes: los productos desechables y los reutilizables. Según el notificante, la distinción entre los productos de un solo uso y los productos reutilizables es irrelevante excepto en relación con los paños quirúrgicos y las batas quirúrgicas.
- (30) Por lo que respecta a los guantes, de acuerdo con el precedente comunitario, APAX/ Mölnlycke<sup>2</sup>, todos los guantes quirúrgicos (sin distinguir material) se consideran un mercado separado dentro de los guantes médicos, y para los paquetes para procedimientos estériles (bandejas de procedimiento) debe valorarse la posibilidad de si se trata de un mercado único o segmentar por tipo de intervención médica.
- (31) Además, el Negocio Objetivo ha empezado en 2011 a comercializar y promocionar dos nuevos productos: [...] <sup>3</sup>.
- (32) Los productos quirúrgicos objeto de esta operación se encuentran regulados por normativa europea. Se clasifican en: Productos sanitarios clase I estéril y Productos sanitarios clase IIa (ej. aspirador secreciones quirúrgico, guantes quirúrgicos).
- (33) Todos estos productos quirúrgicos van destinados a clínicas y centros hospitalarios, pero tienen usos y funciones distintas entre sí. La notificante señala que, desde el punto de vista de la oferta, algunas de las categorías de producto descritas podrían entenderse pertenecientes al mismo mercado de producto, toda vez que la oferta comercial de los principales fabricantes incluye dichas categorías o, al menos, dichos fabricantes podrían comenzar a producirlas sin costes sustanciales productivos o temporales. Por otra parte, el hecho de que los clientes suelen adquirir una gama completa de productos distintos podría indicar que la misma fuera constitutiva de un mercado de producto en sí misma.

---

<sup>2</sup> Párrafos 13 a 15, Asunto COMP/M.3816 - APAX/ Mölnlycke.

<sup>3</sup> Se indica entre corchetes aquella información cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

- (34) En el caso CARDINAL / VIASYS<sup>4</sup> no se consideró preciso determinar si existían mercados de producto diferenciados más estrechos dado que la valoración de la operación no se veía modificada por la definición adoptada, si bien se analizó la operación en relación a los mercados en los que la cuota de VIASYS en España superaba el 10%.
- (35) A la vista de todo lo anterior, y teniendo en cuenta aquellos segmentos en los que la cuota resultante es superior al 15% (con o sin solapamiento), esta Dirección de Investigación considera como mercados relevantes a efectos de la presente operación los mercados de fabricación y venta de (i) paños quirúrgicos de un solo uso, (ii) lencería quirúrgica: calzas, batas no estériles y pijamas, (iii) guantes de quirófano, (iv) paquetes para procedimientos estériles, (v) maquinillas afeitadoras quirúrgicas, y (vi) cepillos para lavado de manos aséptico; si bien las definiciones exactas pueden dejarse abiertas, dado que las conclusiones alcanzadas sobre los efectos de la operación sobre la competencia no se ven alteradas.

## V.2 Mercados geográficos

- (36) La Comisión Europea y el TDC han establecido en varias decisiones que el ámbito geográfico de los mercados de los productos sanitarios es el EEE<sup>5</sup>, pero más recientemente la Comisión ha considerado que estos mercados tienen dimensión nacional debido a los diferentes sistemas de reembolso, los procedimientos de licitación y las diferencias de precios y cuotas de mercado en los diferentes países del EEE<sup>6</sup>.
- (37) El notificante, de acuerdo con Decisión Comunitaria APAX/ MÖLNLYCKE, define el mercado como EEE, porque sus principales competidores están activos en todo el EEE, los costes de transporte son bajos y la normativa que regula estos productos es europea, entre otros.
- (38) Sin embargo, en el precedente nacional más reciente CARDINAL/ VIASYS, de 2007, se define el mercado de productos médicos desechables de dimensión nacional, debido, entre otros, a que la venta de productos sanitarios en cada país está condicionada por los procedimientos administrativos y políticas de compras decididas por las correspondientes autoridades sanitarias; las cuotas de mercado oscilan sensiblemente entre los distintos países y la mayor parte de los clientes exigen la existencia de una oficina local de ventas.
- (39) A la vista de lo anterior, se considera que la definición del mercado geográfico de los productos quirúrgicos podría ser nacional, si bien a efectos de la presente operación no es necesario cerrar la definición exacta por lo que se analizarán los efectos tanto en España como en el ámbito del EEE.

<sup>4</sup> Informe de Servicio de Defensa de la Competencia en asunto N- 07054 CARDINAL/VIASYS.

<sup>5</sup> Asuntos COMP/M.2505 TYCO/ CR BARD, COMP/M.2074 TYCO/ MALLINCKRODT, COMP/M.3816 - APAX/ MÖLNLYCKE y N-158 MÖLNLYCKE/ JOHNSON & JOHNSON (año 2001).

<sup>6</sup> Entre otros, Asuntos COMP/M.4569 GE/ABBOT DIAGNOSTIC DIVISION, COMP/M.3146 SMITH&NEPHEW/CENTERPULSE, COMP/M.4321 SIEMENS/BAYER DIAGNOSTICS, COMP/M.5778, NOVARTIS/ALCON y N-07054 CARDINAL/VIASYS.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

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

(40) Según la notificante, las cuotas en los últimos tres años en España y en el EEE para los mercados afectados en esta operación son las siguientes:

(i) Paños quirúrgicos (de un solo uso)

<b>MERCADO NACIONAL DE PAÑOS QUIRURGICOS (un solo uso)</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Operador</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>
NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MEDLINE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CAREFUSION + MEDLINE</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>	<b>[20-30]%</b>
MOLNLYCKE	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
HARTMANN	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
3M	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
KIMBERLYCLARK	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CARDIVA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Notificación*

<b>MERCADO EEE DE PAÑOS QUIRURGICOS (un solo uso)</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Operador</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>
NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MEDLINE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CAREFUSION + MEDLINE</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>	<b>[10-20]%</b>
MOLNLYCKE	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
HARTMANN	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
3M	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
KIMBERLYCLARK	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Notificación*

(ii) Lencería quirúrgica: calzas, batas no estériles y pijamas.

<b>MERCADO NACIONAL DE LENCERÍA QUIRÚRGICA: CALZAS, BATAS NO ESTÉRILES Y PIJAMAS</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Operador</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>
<b>NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)</b>	[0-10]%	[0-10]%	[20-30]%
MOLNLYCKE	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
HARTMANN	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
KRAPE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
JUVAZQUEZ	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
UNIDIX	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
3M	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Notificación*

<b>MERCADO EEE DE LENCERÍA QUIRÚRGICA: CALZAS, BATAS NO ESTÉRILES Y PIJAMAS</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Operador</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>
NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MEDLINE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CAREFUSION + MEDLINE</b>	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MOLNLYCKE	[40-50]%	[40-50]%	[50-60]%
KIMBERLYCLARK	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Distribuidores locales de proveedores principalmente chinos	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
HARTMANN	[0-10]%	[10-20]%	[0-10]%
SENGEWALD	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Notificación*

(iii) Guantes de quirófano

<b>MERCADO NACIONAL DE GUANTES DE QUIROFANO</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Operador</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>
<b>NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)</b>	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
SEMPERMED	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
ADVENTA HEALTH	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
PALEX	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
WRP	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
HARTMANN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
BARNA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MOLNLYCKE (BIOGEL)	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ANSELL	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Notificación*

<b>MERCADO EEE DE GUANTES DE QUIROFANO</b>			
	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
<b>Operador</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>	<b>Cuota</b>
NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MEDLINE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CAREFUSION + MEDLINE</b>	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ANSELL	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
MOLNLYCKE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
SEMPERMED	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
WRP	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
HARTMANN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Notificación*



(iv) Paquetes para procedimientos estériles

MERCADO NACIONAL DE PAQUETES PARA PROCEDIMIENTOS ESTERILES			
	2008	2009	2010
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
MEDLINE	[0-10]%	[0-10]%	-
<b>CAREFUSION + MEDLINE</b>	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
CARDIVA	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
ALCON	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MOLNLYCKE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
B&L	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
HARTMANN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
B-D	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
3M	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
KIMBERLY CLARK	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificación

MERCADO EEE DE PAQUETES PARA PROCEDIMIENTOS ESTERILES			
	2008	2009	2010
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
MEDLINE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CAREFUSION + MEDLINE</b>	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
ALCON	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
MOLNLYCKE	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
HARTMANN	[0-10]%	[0-10]%	[10-20]%
3M	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
SUNLIGHT	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
OTROS	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificación

(v) Maquinillas afeitadoras quirúrgicas

MERCADO NACIONAL DE MAQUINILLAS AFEITADORAS QUIRURGICAS			
	2008	2009	2010
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
MEDLINE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CAREFUSION + MEDLINE</b>	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
3M,	[80-90]%	[70-80]%	[70-80]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificación

MERCADO EEE DE MAQUINILLAS AFEITADORAS QUIRURGICAS			
	2008	2009	2010
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
MEDLINE	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>CAREFUSION + MEDLINE</b>	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
3M	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificación

(vi) Cepillos para lavado de manos aséptico

MERCADO NACIONAL DE CEPILLOS PARA LAVADO DE MANOS ASÉPTICO			
	2008	2009	2010
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
<b>NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)</b>	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
AMERICO GOVANTES BURGUETE	[30-40]%	[40-50]%	[50-60]%
BECKTON DICKSON	[30-40]%	[20-30]%	[20-30]%
OTROS	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificación

MERCADO EEE DE CEPILLOS PARA LAVADO DE MANOS ASÉPTICO			
	2008	2009	2010
Operador	Cuota	Cuota	Cuota
<b>NEGOCIO OBJETIVO (CAREFUSION)</b>	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
BECKTON DICKSON	[50-60]%	[50-60]%	[50-60]%
3M	[20-30]%	[20-30]%	[30-40]%
OTROS	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Notificación

- (41) Las partes también coinciden en el mercado español de batas quirúrgicas, si bien la cuota conjunta se sitúa por debajo del 15%.
- (42) En los restantes mercados, señalados en el apartado V.1, no existe solapamiento entre las partes y las partes han confirmado que hay más de un competidor en cada área de producto. Así, STELLAR adquirirá la posición que tenía CAREFUSION en esos mercados y que es en todo caso inferior al 15% del mercado nacional y EEE.
- (43) Por último, en cuanto a los dos nuevos productos que ha lanzado la adquirida al mercado en 2011, [...], la adquirente no comercializa productos similares y existen competidores en el mercado para ambos, según la notificante.

## VI.2. Estructura de la demanda

- (44) Los principales clientes de los productos quirúrgicos de las Partes son un gran número de hospitales y clínicas.
- (45) Según el notificante, en general, las ventas de paños, maquinillas afeitadoras y guantes de quirófano han aumentado en los últimos años y se prevé que esta tendencia continuará a corto o medio plazo. Los precios, por lo contrario, han experimentado una baja en los últimos años como consecuencia de la crisis

económica y los fondos limitados disponibles de los hospitales, que son los principales compradores de los productos quirúrgicos.

- (46) Según el notificante, ha habido también una tendencia consistente hacia una disminución de los productos de uso múltiple y un aumento de los paños y batas de un solo uso.
- (47) En cuanto a la importancia de las preferencias del cliente, señala el notificante que la lealtad a la marca no es de gran importancia. Los criterios clave en base a los cuales los clientes seleccionan a sus proveedores son la calidad de los productos, las características técnicas de los productos y el precio. La importancia del precio es normalmente de un 60% en el procedimiento de licitación según la notificante. Asimismo, señala que los proveedores globales gozan de descuentos por agrupación y que los servicios posventa (gestión de la logística, stock, etc.) son cada vez más importantes.
- (48) Por otro lado, el notificante señala que los clientes de los productos quirúrgicos tienen la posibilidad de cambiar con relativa facilidad de proveedor sin que ello implique costes significativos.
- (49) Por último, en relación con los hospitales, en la mayoría de los casos éstos se abastecen a través de los tradicionales procedimientos de licitación. Por tanto, la oferta más competitiva en términos de valor, calidad y precio es la que resultará adjudicataria en el procedimiento de licitación. Así, las licitaciones tienen también como efecto que los clientes cambien regularmente de proveedor.

### **VI.3 Distribución y precios**

- (50) [...].
- (51) [...] participa en los procedimientos de licitación pública organizados por los hospitales y vende aproximadamente [90-100]% de los productos [...] a éstos, y el resto lo vende a las clínicas privadas.
- (52) Por su parte, el Negocio Objetivo realiza el [80-90]% de sus ventas a través de procedimiento de licitación (público o privado); el [20-30]% de las ventas restantes son o bien ventas directas a los hospitales privados y a las clínicas, o bien ventas indirectas a través de los distribuidores locales.
- (53) Por lo que respecta al precio, de acuerdo con la notificación, los factores que determinan la estructura de coste de los productos quirúrgicos incluyen el coste de las materias primas, el envasado, la mano de obra, la fabricación, la esterilización y los costes de transporte.

Uno de los factores más importantes de la estructura de coste de los productos quirúrgicos es el precio de las materias primas. Las principales materias primas para la fabricación de los productos involucrados en la operación son, por ejemplo, el polipropileno, el látex y el algodón. A su vez, el precio de las materias primas aguas arriba utilizadas para la fabricación de estos inputs tiene un impacto en el precio final de los productos, como por ejemplo el coste del petróleo, en el mercado aguas arriba del plástico. Otros costes son el del envasado (el papel, cartón y otros materiales de protección), la esterilización de los paños quirúrgicos y las batas quirúrgicas y el coste de los materiales utilizados

para esterilizar estos productos; y los costes de la mano de obra, los costes de gestión administrativa y los costes de transporte y flete.

(54) [...].

(55) Respecto al precio los de productos sanitarios en España, éste depende de si van destinados a pacientes hospitalizados o no, ya que los destinados a pacientes no hospitalizados pueden ser financiados por el Sistema Nacional de Salud y en ese caso su precio sería fijado por el Ministerio de Sanidad<sup>7</sup>. En el caso de productos de uso quirúrgico, como el destino es a pacientes hospitalizados, su precio es el negociado con los hospitales/clínicas en la venta directa o el alcanzado en el concurso público.

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

(56) Respecto a las barreras de entrada, la más importante para la fabricación y comercialización de los productos sanitarios la constituye la regulación existente en el sector<sup>8</sup>, considerando las Partes que no existen barreras a la entrada significativas respecto a los productos quirúrgicos.

(57) Para importar los productos quirúrgicos desde terceros países a la Unión Europea, los proveedores de los productos quirúrgicos deben obtener una licencia de importación. Además, cuando se inicia un negocio de venta de productos quirúrgicos en la Unión Europea (UE), independientemente de si los productos se fabrican dentro de la UE o fuera de ésta, las empresas deben cumplir con las exigencias de la Directiva de Productos Sanitarios de la UE en relación con el almacenamiento o el mantenimiento, entre otros. Es también necesario cumplir con otras normativas comunitarias como las exigencias del etiquetaje CE.

(58) Por otra parte, debe señalarse que el instrumental quirúrgico estéril de un solo uso es un producto sanitario, y para comercializarse legalmente en la Unión Europea, debe haber sido evaluado por un Organismo Notificado y tiene que estar provisto del marcado CE, distintivo que declara la conformidad del producto con los requisitos de seguridad, eficacia y calidad establecidos en la legislación y que debe figurar en el etiquetado y el prospecto del producto junto con el número de identificación del Organismo Notificado que ha evaluado su conformidad.

### **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

(59) La operación de concentración consiste en la adquisición por MEDLINE, a través de empresa STELLAR, de determinadas participaciones y activos de CAREFUSION, y se articula mediante un Contrato de Compraventa firmado el 2 de febrero de 2011.

---

<sup>7</sup> Título VII, de la financiación pública de los medicamentos y productos sanitarios, Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios y Real Decreto 9/1996, de 15 de enero, por el que se regula la selección de los efectos y accesorios, su financiación con fondos de la Seguridad Social o fondos estatales afectos a la sanidad y su régimen de suministro y dispensación a pacientes no hospitalizados.

<sup>8</sup> Real Decreto 1591/2009, de 16 de octubre, por el que se regulan los productos sanitarios, que transpone la Directiva 93/42/CEE.

- (60) La actividad en la que están presentes las partes se encuadra en el sector de la fabricación de instrumentos y suministros médicos y odontológicos (NACE 32.5) en el que operan ambas partes.
- (61) En España, como resultado de la operación, STELLAR refuerza su posición en dos de los mercados relevantes (paños quirúrgicos de un solo uso y maquinillas quirúrgicas<sup>9</sup>), siendo la cuota conjunta en todo caso inferior al 25% en ambos casos y existiendo competidores relevantes como 3M, Mölnlycke y Ansell. Las partes también coinciden en el mercado español de batas quirúrgicas, si bien la cuota conjunta se sitúa por debajo del 15%. En los restantes mercados (en los que no existe solapamiento), STELLAR adquirirá la posición que tenía CAREFUSION, de forma que no se verá alterada la estructura de la oferta en los mismos sino tan solo la cartera de productos de la adquirente.
- (62) En particular, en España, STELLAR adquirirá una cuota del [20-30]% (adición [10-20]%) en el mercado de paños quirúrgicos (de un solo uso), una cuota del [20-30]% en el mercado de lencería quirúrgica, una cuota del [40-50]% en el mercado de guantes de quirófano, una cuota del [10-20]% en el mercado de paquetes para procedimientos estériles, una cuota del [20-30]% (adición [20-30]%) en el mercado de maquinillas afeitadoras quirúrgicas y una cuota del [20-30]% en el mercado de cepillos para lavado de manos aséptico.
- (63) En el EEE, la adquirente refuerza su posición o adquiere la posición del negocio objetivo a través de las siguientes cuotas resultantes: en el mercado de paños quirúrgicos (de un solo uso) la cuota resultante es del [10-20]% (adición [10-20]%), en el mercado de lencería quirúrgica la cuota resultante es del [0-10]% (adición [0-10]%), en el mercado de guantes de quirófano la cuota resultante es del [10-20]% (adición [10-20]%), en el mercado de paquetes para procedimientos estériles la cuota resultante es del [10-20]% (adición [10-20]%), en el mercado de maquinillas afeitadoras quirúrgicas la cuota resultante es del [20-30]% (adición [20-30]%), y en el mercado de cepillos para lavado de manos aséptico la cuota adquirida ascendió al [10-20]%.
- (64) En todo caso, en todos los mercados en los que está presente el negocio objetivo existen varios competidores tanto a escala nacional como EEE (MOLNLYCKE, 3M, HARTAMN), a excepción del mercado de las maquinillas quirúrgicas, en el que la operación produce la adquisición del segundo operador por el tercero, si bien se situará tanto a nivel nacional como EEE muy por detrás del líder en el mercado, 3M, que además está presente en otros mercados relacionados.
- (65) Por último, STELLAR adquiere el negocio aún muy incipiente de dos nuevos productos [...], en todo caso, existen múltiples competidores en dichos productos.
- (66) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados afectados, por lo que se considera que la operación es **susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos**.

---

<sup>9</sup> La adquirida ya no está presente en el mercado español de paquetes para procedimiento estériles desde 2010.

### **VIII. PROPUESTA**

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