

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C-0523/13 CAREFUSION/GRUPO SENDAL

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 29 de agosto de 2013 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por CAREFUSION SWITZERLAND 317 S.À.R.L. (CAREFUSION) de la totalidad del capital social de GRUPO SENDAL, S.L. (SENDAL), en la actualidad controlado conjuntamente por la Familia Farré y el fondo de capital riesgo español GED IBERIAN B, FCR de Régimen Simplificado (GED).
- (2) Dicha notificación fue realizada por CAREFUSION, 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) 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) 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) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **30 de septiembre de 2013** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (6) La operación consiste en la adquisición por CAREFUSION SWITZERLAND 317 S.À.R.L. (CAREFUSION) de la totalidad del capital social de GRUPO SENDAL, S.L. (SENDAL), en la actualidad controlado conjuntamente por la Familia Farré y el fondo de capital riesgo español GED IBERIAN B, FCR de Régimen Simplificado (GED).
- (7) La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa suscrito el [...] ¹ entre CAREFUSION, la Familia Farré y GED.

¹ Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

- (8) La operación permitirá a CAREFUSION combinar su cartera de productos con la de SENDAL y [...].
- (9) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (10) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Contrato de Compraventa suscrito el [...] entre CAREFUSION, la Familia Farré y el fondo de capital riesgo español GED, que incluye las siguientes restricciones accesorias:

III.1. Pacto de no competencia

- (11) En la cláusula 5.7.1. se incluye una obligación de no competencia que impide a la familia Farré competir con SENDAL, directa o indirectamente, en un periodo de [no superior a 3] años a partir de la fecha de cierre.
- (12) La cláusula de no competencia es aplicable a [...] y a otros países donde las compañías de SENDAL llevan a cabo su respectiva actividad en la fecha de cierre o con anterioridad a la misma.

III.2. Pacto de no captación

- (13) Según la cláusula 5.7.2. la familia Farré y el GED han acordado abstenerse, directa o indirectamente, durante un periodo de [no superior a 3] años de realizar proposiciones a personas que en ese momento sean empleados de CAREFUSION o de cualquiera de las compañías de SENDAL, con el fin o intención de incitar a esas personas a dejar su puesto de trabajo, o contratar u ofrecer empleo a cualquier persona que se encuentre prestando servicios para CAREFUSION o cualquiera de las compañías de SENDAL, salvo en caso de que tal persona haya dejado de prestar servicios como mínimo seis meses antes.
- (14) Igualmente, los vendedores se abstienen de inducir, tratar de inducir o dar lugar a inducir a cualquier cliente, proveedor, distribuidor de CAREFUSION o de las compañías de SENDAL a abandonar o reducir dicha relación comercial.

III.3. Valoración

- (15) 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”*.
- (16) 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 las cláusulas de no 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. Las mismas condiciones son de aplicación a las cláusulas de no captación.

- (17) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la citada Comunicación, se considera que en el presente caso, el contenido y la duración del pacto de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. CAREFUSION SWITZERLAND 317 S.À.R.L. (CAREFUSION)

- (18) CAREFUSION forma parte del Grupo CareFusion, un grupo global de tecnología médica cuya matriz es CAREFUSION CORPORATION que cotiza en la Bolsa de Nueva York.
- (19) En España su actividad se centra en productos y sistemas de infusión intravenosa, entre los que se encuentran las bombas de infusión (marca "Alaris") y software relacionado, así como sistemas de infusión por gravedad y diferentes tipos de accesorios para su uso en los mismos.
- (20) Asimismo, se dedica a tecnologías de medicación, productos para biopsia y drenaje, tecnologías de suministros y rasuradoras quirúrgicas e instrumentos quirúrgicos.
- (21) La facturación de CAREFUSION en el ejercicio económico de 2012, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE CAREFUSION 2012 (millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
2.700	[>250]	[<60]

Fuente: Notificación

IV.2. GRUPO SENDAL, S.L. (SENDAL)

- (22) SENDAL, está controlada conjuntamente por la Familia Farré, que ostenta el [...] % de su capital social y GED, que ostenta el [...] % restante.
- (23) Sus líneas de producto son: a) Sistemas de infusión intravenosa, centrándose principalmente en sistemas de infusión por gravedad y accesorios (representa más del [...] % de sus ventas), b) Productos para incontinencia de adultos, c) Productos para esterilización y d) tubos y cánulas de succión.
- (24) SENDAL cuenta con tres plantas de producción en España [...] las necesidades de producción de SENDAL a nivel mundial proceden de esta empresa.
- (25) La facturación de SENDAL en el ejercicio económico de 2012, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE SENDAL 2012 (millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercados de producto

- (26) El sector en el que se solapan las actividades de la adquirente y adquirida es el de los dispositivos médicos y en concreto, los equipos utilizados en terapia de infusión o intravenosa (IV) en España².
- (27) La terapia IV se refiere a la administración de medicamentos directamente en las venas del paciente. Tiene la ventaja de ser la forma más rápida de administrar medicamentos y para que funcione correctamente, el fluido debe introducirse en la vena del paciente bajo presión.
- (28) Existen dos formas de introducción del fluido, bien colgando la bolsa en una posición elevada, de modo que se genere la presión necesaria por la fuerza de la gravedad (terapia de infusión por gravedad) o utilizando una bomba electrónica.
- (29) Así, un *sistema de gravedad* comprende una bolsa que contiene el fluido a administrar, que está conectada a una cámara de goteo, una línea o tubo de goma y un conector.
- (30) El mercado de *infusión mediante bomba* abarca bombas destinadas a uso en un entorno hospitalario y bombas ambulatorias. Ni CAREFUSION ni SENDAL se dedican a bombas ambulatorias.
- (31) Las bombas en el ámbito hospitalario pueden ser: bombas volumétricas o de gran volumen, bombas de jeringa y bombas de jeringa en analgesia controlada por el paciente (PCA)³.
- (32) De acuerdo con la notificante, existe una limitada sustituibilidad de la demanda entre las bombas volumétricas y las de jeringa ya que las primeras se utilizan para un gran volumen de fluido mientras que las de jeringa son para dosis más precisas, como fluidos a niños o determinados medicamentos a adultos. Además, el notificante indica que los diversos operadores destacan en distintas áreas, por ejemplo, CAREFUSION se especializa en bombas volumétricas mientras que su cuota es muy inferior en bombas de jeringa⁴. De ahí que quepa definir un mercado separado para las bombas volumétricas. El Grupo SENDAL solo comercializa un único tipo de bomba, de tipo volumétrica, [...].
- (33) Por otra parte, independientemente de que la terapia IV se realice por gravedad o por bomba, el proceso conlleva la utilización de productos desechables (sistemas) en cada operación de infusión. Existen dos tipos de sistemas IV: sistemas dedicados para bombas de infusión y sistemas no dedicados.

² SENDAL también opera en productos para incontinencia, esterilización, tubos de succión y cánulas. Sin embargo, según el notificante, su presencia es marginal, inferior al [0-10]% incluso en la definición más estrecha posible del mercado.

³ SENDAL no está presente en bombas de jeringa.

⁴ Según indica el notificante, la cuota de CAREFUSION en bombas de jeringa está entre el [20-30]% e inferior al [0-10%] en bombas de jeringa PCA en cada uno de los tres últimos años.

- (34) Los sistemas dedicados están diseñados específicamente para una bomba de un determinado fabricante por lo que siempre son suministrados por el mismo proveedor que suministra la bomba. Se trata de un mercado conjunto que comprende la bomba y los sistemas dedicados específicamente asociados a la misma⁵. Esto es así porque las bombas se suministran en España a través del modelo de “comodato”, lo que significa que los clientes no pagan por separado por la bomba sino que pagan sólo por los productos desechables durante la vida útil de la bomba a un precio superior para reflejar el uso realizado de la bomba, la oferta de formación y reparación de la bomba. Así, en materia de precios las empresas compiten por el coste de cada operación de infusión y no por el precio de la bomba.
- (35) En cambio, los sistemas no dedicados son interoperables ya que dependen de conectores tipo estándar. Comprenden sistemas primarios de infusión por gravedad (el sistema principal que conecta la bolsa con el paciente) y sistemas secundarios que se conectan al primario, alargaderas y otros componentes que se venden por separado tales como válvulas sin aguja, llaves de tres pasos y varias vías y tapones.
- (36) Si bien existen precedentes nacionales y comunitarios en el sector de dispositivos médicos, no es así en cuanto a los sistemas de terapia de infusión IV⁶. El notificante entiende que los sistemas dedicados para bombas y los no dedicados para infusión por gravedad constituyen mercados separados por diversos motivos.
- (37) En primer lugar, en los sistemas dedicados, un cliente no paga un precio inicial por la bomba sino un precio superior por los sistemas dedicados a tener en cuenta para el uso de la bomba. Su competencia no es únicamente en precio sino también con base en consideraciones técnicas y funcionales y son sólo las grandes empresas las que están activas en el segmento de los sistemas dedicados. Además, los sistemas no dedicados son productos homogéneos y estandarizados frente a los dedicados en los que existe un grado significativo de diferenciación de producto. Precisamente, la diferenciación también reside en la reputación del proveedor respecto a los servicios postventa que suelen incluirse conjuntamente con la bomba y los sistemas dedicados así como la formación sobre el terreno a los profesionales sanitarios.
- (38) En consecuencia, se analizarán los siguientes mercados de producto: i) sistemas dedicados de bomba de gran volumen/volumétrica y el mercado amplio de ii) sistemas no dedicados en general así como los más estrechos separando en segmentos: sistemas primarios/por gravedad, sistemas secundarios, alargaderas, válvulas sin aguja, llaves de tres pasos y de varias vías y tapones.

⁵ Por ejemplo, B. BRAUN ofrece su sistema “Space” en España. CAREFUSION ofrece una gama completa de bombas bajo sus marcas “Alaris” e “IVAC” en España, que incluye bombas volumétricas, de jeringa y de analgesia controlada por el paciente.

⁶ Únicamente un caso de sistemas de infusión de insulina N-03014 ROCHE/DISETRONIC

V.2. Mercado geográfico

- (39) El notificante considera que el mercado geográfico de los sistemas de infusión por gravedad y los sistemas dedicados de bomba es de ámbito nacional. Esto se debe a los diferentes sistemas de reembolso, la existencia de licitaciones a nivel local y nacional y a la importancia de tener una base de apoyo técnico a nivel nacional.
- (40) Lo anterior está confirmado por los precedentes nacionales y comunitarios en el sector de los dispositivos médicos⁷.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

- (41) El mercado de sistemas dedicados está compuesto tanto de empresas multinacionales de gran envergadura (como CAREFUSION, HOSPIRA, B.BRAUN y FRESENIUS) que suministran una amplia gama de bombas como de empresas nacionales de menor entidad, como SENDAL, IHT, Cair LGL y Paalex, que tienden a centrarse en un tipo de bomba.

Sistemas dedicados de bombas volumétricas

- (42) Las cuotas facilitadas por el notificante de los tres últimos años de las partes y de sus competidores son las siguientes:

<i>Cuotas sistemas dedicados para bombas volumétricas en España (volumen por uds. instaladas)</i>			
	2010	2011	2012
	%	%	%
CAREFUSION	[30-40]	[30-40]	[30-40]
SENDAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CAREFUSION+SENDAL	[30-40]	[30-40]	[30-40]
HOSPIRA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
B-BRAUN	[20-30]	[20-30]	[20-30]
FRESENIUS	[10-20]	[10-20]	[10-20]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

⁷ COMP/M.6851 BAXTER INTERNATIONAL/GAMBRO; COMP/M.6842 GOLDMAN SACHS/TPG LUNDY/VERNA GROUP; COMP/M.2505 TYCO-CR BARD; C/0459/12 THERMO FISHER/ONE LAMBDA; C-0357/11 ENDO/AMS

<i>Cuotas sistemas dedicados para bombas volumétricas en España (valor)</i>			
	2010	2011	2012
	%	%	%
CAREFUSION	[40-50]	[40-50]	[40-50]
SENDAL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CAREFUSION+SENDAL	[40-50]	[40-50]	[40-50]
HOSPIRA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
B-BRAUN	[10-20]	[10-20]	[10-20]
FRESENIUS	[0-10]	[0-10]	[10-20]
OTROS	-	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

Sistemas no dedicados

Las cuotas facilitadas por el notificante de los tres últimos años de las partes y de sus competidores en el mercado general de sistemas no dedicados son las siguientes:

<i>Cuotas sistemas no dedicados en España (valor)</i>			
	2010	2011	2012
	%	%	%
CAREFUSION	[0-10]	[0-10]	[0-10]
SENDAL	[10-20]	[10-20]	[10-20]
CAREFUSION+SENDAL	[10-20]	[20-30]	[20-30]
B-BRAUN	[20-30]	[20-30]	[20-30]
HOSPIRA	[20-30]	[20-30]	[20-30]
BECTON DICKINSON	[10-20]	[10-20]	[10-20]
OTROS ⁸	[20-30]	[10-20]	[10-20]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

⁸ Entre los competidores importantes destacan Palex, Caire LGL, IHT y Cardio Medical.

Separando por segmentos, las cuotas de las partes en 2012 son las siguientes:

<i>Cuotas sistemas no dedicados en España 2012 (valor)</i>		
	CAREFUSION	SENDAL
	%	%
Sistemas primarios	[0-10]	[10-20]
Alargaderas ⁹	[10-20]	[10-20]
Sistemas secundarios	[40-50]	[0-10]
Válvulas sin aguja	[20-30]	[0-10]
Llaves de tres pasos y de varias vías	[0-10]	[20-30]
Tapones	[0-10]	[20-30]

Fuente: Notificante

(43) Como se observa, existe un elevado grado de complementariedad en las actividades de las partes. Por un lado, en el mercado en el que CAREFUSION tiene una presencia más relevante (sistemas dedicados de bombas volumétricas), la posición de SENDAL es muy reducida [0-10]% en volumen y [0-10]% en valor. Por otro, en el mercado de sistemas no dedicados, CAREFUSION es una empresa de menor envergadura, que cuenta solamente con el [0-10]% de cuota de mercado, mientras que SENDAL es una empresa más destacada (con un [10-20]% de cuota en el mercado amplio).

VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (44) En España, la demanda de sistemas está constituida tanto por hospitales públicos como privados. Los primeros representan alrededor del 70% de la demanda y los segundos, un 30% de la demanda total.
- (45) En los hospitales públicos, las compras se realizan mediante concursos públicos tanto en el mercado de sistemas dedicados como no dedicados.
- (46) Además, dadas las reducciones de costes aplicadas en la Sanidad pública, algunas Comunidades Autónomas realizan la convocatoria de concursos para todos los hospitales de la Comunidad, como es el caso de Castilla La Mancha, que ha convocado un único concurso para cubrir las necesidades de sistemas no dedicados de todos los hospitales de la Comunidad.
- (47) Así, en opinión del notificante, al reducirse el número de concursos y aumentar el volumen de los mismos, se refuerza el poder de negociación ya elevado de la demanda.
- (48) Por lo que respecta a los hospitales privados, los concursos normalmente son convocados por cada grupo hospitalario para cubrir las necesidades de todos los centros incluidos en la corporación.
- (49) En cuanto a la distribución, CAREFUSION distribuye sus productos en España [...] por tratarse de productos tecnológicamente complejos, los equipos están formados por personas altamente especializadas. En cambio, SENDAL [...].

⁹ Los competidores principales son B-BRAUN ([30-40]%), FRESENIUS ([10-20]%), OIARSO (BEXEN MEDICAL) [0-10]%

- (50) Existe una clara diferenciación de precios entre los sistemas dedicados y los no dedicados. Como se ha mencionado, en los sistemas dedicados el cliente paga un precio superior para tener en cuenta el uso de la bomba además de los servicios añadidos de soporte clínico y técnico. El precio medio de venta de un sistema dedicado en España es de alrededor de 3,75 euros, a diferencia del precio normal de venta de un sistema por gravedad no dedicado, que es muy inferior (entre 0,20 y 0,50 euros). Igualmente, dentro de los sistemas dedicados también existen diferencias de precios entre competidores ya que los productos y servicios no son homogéneos.
- (51) El notificante indica que en los últimos años existe una mayor presión para reducir los precios por parte del sector público y estima que el precio medio de los sistemas dedicados ha descendido aproximadamente un 2% desde 2010.

VI.3. Barreras a la entrada

- (52) El notificante señala que no existen barreras sustanciales a la entrada de nuevas empresas a este mercado, destacando únicamente las autorizaciones administrativas para los productos sanitarios y la I+D.
- (53) La regulación dimana de la Directiva de Productos Sanitarios nº 2007/47/CE que en España ha sido implementada por el Real Decreto 1616/2009 por el que se regulan los productos sanitarios implantables activos y el R.D. 1591/2009, por el que se regulan los productos sanitarios.
- (54) La actividad de I+D es especialmente relevante en el mercado de sistemas dedicados, dado que la tecnología de los productos, así como el aumento de la seguridad y comodidad de los pacientes y del personal sanitario tiene un papel importante en el mantenimiento de una posición competitiva en el mercado por parte de la compañía.
- (55) No obstante, el notificante da ejemplos de entradas de nuevas empresas en los últimos años, como el caso de TERUMO, presente tradicionalmente en sistemas no dedicados y que en la actualidad ha entrado en sistemas dedicados. En sistemas no dedicados, aparecen con frecuencia nuevos operadores como la empresa francesa CAIR que entró en el mercado español ofreciendo toda una gama de sistemas y accesorios no dedicados.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (56) La operación notificada consiste en la adquisición por CAREFUSION SWITZERLAND 317 S.À.R.L. (CAREFUSION) de la totalidad del capital social de GRUPO SENDAL, S.L. (SENDAL), en la actualidad controlado conjuntamente por la Familia Farré y el fondo de capital riesgo español GED IBERIAN B, FCR de Régimen Simplificado (GED).
- (57) El sector afectado por la operación es el de dispositivos médicos y en particular, el de equipos para terapia intravenosa en España.
- (58) La operación supone el incremento de la cartera de productos de CAREFUSION ya que las actividades de ambas partes son más bien complementarias. En

España, el mercado en el que CAREFUSION tiene mayor cuota es en sistemas dedicados para bombas de gran volumen o volumétricas ([40-50]%) mientras que la cuota de SENDAL que adiciona en estos productos es sólo del [0-10]%. En cambio, SENDAL es una empresa más destacada en sistemas no dedicados en general ([10-20]%) resultando tras la operación una cuota conjunta del [20-30]%. Por segmentos, CAREFUSION tiene notable presencia en sistemas secundarios ([40-50]%) si bien SENDAL no está presente en dicho segmento por lo que no se produce adición de cuota, mientras que en alargaderas la cuota de SENDAL es mayor, [10-20]%, respecto al [10-20]% de CAREFUSION.

- (59) No obstante, existen importantes competidores tanto en sistemas no dedicados como en dedicados, como B.BRAUN y HOSPIRA así como otros presentes en cada uno de los sistemas, como FRESENIUS (sistemas dedicados) y BECKTON DICKINSON (no dedicados).
- (60) Por último, la demanda ejerce un fuerte poder de compra por tratarse de hospitales públicos en su mayor parte que compran mediante licitaciones.
- (61) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que la presente operación es susceptible de ser **autorizada en primera fase**.

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 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.