



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 07054 CARDINAL/VIASYS

Con fecha 30 de mayo de 2007 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por CARDINAL HEALTH INC. (CARDINAL) del control exclusivo de VIASYS HEALTHCARE, INC. (VIASYS), mediante la compra de la totalidad de sus acciones como consecuencia de una oferta pública de adquisición.

Dicha notificación ha sido realizada por CARDINAL según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **30 de junio de 2007**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por CARDINAL HEALTH INC. (CARDINAL) del control exclusivo de VIASYS HEALTHCARE, INC. (VIASYS), mediante la compra de la totalidad de sus acciones como consecuencia de una oferta pública de adquisición.

En virtud de un acuerdo celebrado entre CARDINAL y VIASYS el 11 de mayo de 2007, CARDINAL se comprometió a formular a través de su filial EAGLE MERGER CORPORATION una oferta del 100% de las acciones de VIASYS. La Oferta se ha presentado con fecha 23 de mayo de 2007.

Las partes han previsto que, tras la liquidación de la Oferta, se producirá la fusión entre VIASYS y EAGLE MERGER CORPORATION. Una vez completada la fusión, VIASYS se convertirá en una filial de CARDINAL.

La ejecución de la presente operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania, EE.UU. y España. La operación ha sido ya autorizada en Alemania.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

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.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. “CARDINAL HEALTH INC.” (CARDINAL)

CARDINAL es una compañía norteamericana que cotiza en la Bolsa de Nueva York y cuyo capital está disperso entre más de 2.000 accionistas, ninguno de los cuales controla, de acuerdo con la notificante, la sociedad.

Su principal actividad es la distribución de productos farmacéuticos que sólo desarrolla en Norteamérica. En Europa, sus actividades consisten en la fabricación y distribución de productos médicos así como en la prestación de servicios clínicos. En productos médicos, distribuye productos de unos 2000 fabricantes, además de su propia línea de terapia quirúrgica y respiratoria. Estos productos incluyen: i) productos estériles y no estériles para tratamientos médicos; ii) prendas desechables, como batas y guantes quirúrgicos; iii) sistemas de succión y de recogida de fluidos; iv) productos de terapia respiratoria y; v) instrumental quirúrgico y productos para tratamientos especiales. Además, CARDINAL distribuye plasma terapéutico para hospitales, clínicas y otros centros de salud.

En servicios clínicos, CARDINAL diseña, desarrolla y comercializa bajo la marca “Alaris”: i) sistemas de administración de fármacos y soluciones intravenosas y gota a gota; ii) desechables de seguridad sin agujas; y iii) equipamiento de observación de pacientes. Con la marca “Pyxis”, CARDINAL desarrolla, produce, alquila y vende sistemas de gestión automática de medicamentos y otros materiales en hospitales y centros sanitarios.

En España, CARDINAL está presente en ambas áreas de negocio.

La facturación de CARDINAL en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, ha sido la siguiente:

Volumen de ventas de CARDINAL (millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	>5000	>5000	>5000
Unión Europea	>250	>250	>250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación.

III.2 “VIASYS HEALTHCARE, INC.” (VIASYS)

VIASYS es una sociedad norteamericana cotizada en bolsa, cuyo capital se halla disperso entre un gran número de accionistas, sin que esté controlada en la actualidad por ninguna sociedad o persona física.

Opera en el sector de los productos médicos y sanitarios. Sus actividades se dividen en cuatro áreas: i) respiratoria, ii) neurofisiológica, vascular y auditiva, iii) material médico desechable y iv) implantes ortopédicos.

La facturación de VIASYS en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, ha sido la siguiente:

Volumen de ventas de VIASYS (millones de euros)			
	2004	2005	2006
Mundial	<5000	<5000	<5000
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El ámbito en el que se desarrolla la operación es el de la fabricación y comercialización de productos médicos y sanitarios, en el que operan ambas partes.

No obstante, CARDINAL no fabrica ninguno de los productos actualmente comercializados por VIASYS ¹ en la UE. CARDINAL centra su

¹ Los únicos productos en los que CARDINAL tiene una cuota superior al 10% en España son: sistemas de infusión intravenosa ([20-30]%), guantes ([10-20]%) y ropas y tejidos para usos quirúrgicos ([10-20]%). Ninguno de ellos tiene relación con las actividades de VIASYS.

actividad en los EE.UU., mientras que VIASYS alcanza el [...] % de sus ingresos fuera de Norteamérica.

Los productos comercializados por VIASYS en España se agrupan en tres categorías:

- Productos respiratorios: i) equipos de comprobación de la función pulmonar, ii) ventiladores médicos, iii) equipos para el diagnóstico, tratamiento y control de trastornos respiratorios producidos durante el sueño y iv) equipos de captura y tratamiento electrónico de datos clínicos durante pruebas médicas.
- Productos neurofisiológicos, vasculares y auditivos: i) Sistemas de electromiografía y de “respuesta provocada”; ii) Sistemas de electroencefalografía; iii) Dispositivos transcraneales; iv) Dispositivos de audiometría; v) Aparatos de detección del sistema vascular periférico y vi) Software de gestión y tratamiento de datos clínicos.
- Productos médicos desechables: i) Tubos de alimentación; ii) Dispositivos para colocación de tubos y catéteres; iii) Sistemas de succión de gases y fluidos gástricos; iv) Accesorios de respiración; v) Sistemas de extracción de humos y gases y vi) Máscaras protectoras.

Todos estos productos van destinados a clínicas y centros hospitalarios, pero tienen usos y funciones distintas entre sí. 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 incluyen 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.

No obstante, si bien en este caso no es preciso determinar si existen mercados de producto diferenciados más estrechos dado que la valoración de la operación no se ve modificada sea cual sea la definición adoptada, se analizará la operación en relación a los mercados en los que la cuota de VIASYS en España supera el 10%, esto es, los equipos de comprobación de la función pulmonar y dentro de los productos neurofisiológicos, vasculares y auditivos, los sistemas de electromiografía y de “respuesta provocada”, sistemas de electroencefalografía y dispositivos transcraneales.

IV.2. Mercado geográfico

Según los precedentes comunitarios y del Servicio en relación al sector de los productos médicos y sanitarios, el mercado geográfico relevante considerado es el nacional, debido esencialmente a factores por el lado de la demanda.

La venta de dispositivos médicos en cada país esta condicionada por los procedimientos administrativos y políticas de compras decididas por las correspondientes autoridades sanitarias; los precios finales están condicionados por los distintos sistemas de reembolso decididos por los sistemas de seguridad social vigentes en cada país; 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.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Estructura de la oferta

El sector de productos médicos y sanitarios está en continuo proceso de crecimiento y expansión.

La estructura de la oferta en estos productos está relativamente concentrada. Junto a los grandes productores con una cartera diversificada, existen fabricantes especializados en algunos productos.

Cabe señalar igualmente, que los diferentes suministradores de productos sanitarios pueden variar significativamente su presencia relativa en el mercado de unos años a otros en función de las adjudicaciones de los contratos de suministro.

A continuación se indican las estimaciones de las cuotas de VIASYS y sus principales competidores en España en los productos neurofisiológicos, vasculares y auditivos (sistemas de electromiografía y de “respuesta provocada”, sistemas de electroencefalografía y dispositivos transcraneales) y equipos de comprobación de la función pulmonar.

Productos Neurofisiológicos, vasculares y auditivos		
	2006	
	Valor (Miles Euros)	Cuota %
CARDINAL	[...]	0
VIASYS	[...]	[30-40]
MEDTRONIC	[...]	[10-20]
DWL	[...]	[0-10]
MAGSTIM	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[30-40]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Fuente: Estimaciones de VIASYS.

Como se desprende del cuadro anterior, el principal suministrador en el mercado de productos neurofisiológicos, vasculares y auditivos es la adquirida VIASYS con un [30-40]% del mercado, seguido por MEDTRONIC con un [10-20]%.

Neurofisiología- Sistemas de electromiografía y de “respuesta provocada”		
	2006	
	Unidades	Cuota %
CARDINAL	[...]	0
VIASYS	[...]	[60-70]
MEDTRONIC	[...]	[0-10]
NIHON KODEN	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL MERCADO	[...]	100
	Valor (Miles Euros)	Cuota %
CARDINAL	[...]	0
VIASYS	[...]	[60-70]
MEDTRONIC	[...]	[0-10]
NIHON KODEN	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Fuente: Estimaciones de VIASYS.

VIASYS también es líder destacado en sistemas de electromiografía y respuesta provocada, con una cuota del [60-70]% por delante de MEDTRONIC ([0-10]%). Una situación parecida ocurre en el mercado de sistemas de electroencefalografía.

Neurofisiología- Sistemas de Electroencefalografía		
2006		
	Unidades	Cuota %
CARDINAL	[...]	0
VIASYS	[...]	[60-70]
MEDTRONIC	[...]	[0-10]
NIHON KODEN	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Neurofisiología- Sistemas de Electroencefalografía		
2006		
	Valor (Miles Euros)	Cuota %
CARDINAL	0	0
VIASYS	[...]	[60-70]
MEDTRONIC	[...]	[0-10]
NIHON KODEN	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Fuente: Estimaciones de VIASYS.

Se observa que VIASYS es el líder con un [60-70]% de cuota tanto en el mercado de sistemas de electromiografía y de “respuesta provocada” como en el de sistemas de electroencefalografía.

Por último, los cuadros siguientes recogen la estructura de la oferta nacional de dispositivos transcraneales en los que la adquirida está presente con cuotas en valor del [10-20]% y el [20-30]%, respectivamente.

Neurofisiología- Dispositivos transcraneales		
2006		
	Unidades	Cuota %
CARDINAL	[...]	0
VIASYS	[...]	[10-20]
DWL	[...]	[50-60]
RIMED	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Neurofisiología- Dispositivos transcraneales		
2006		
	Valor (Miles Euros)	Cuota %
CARDINAL	[...]	0
VIASYS	[...]	[10-20]
DWL	[...]	[50-60]
RIMED	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Fuente: Estimaciones de VIASYS.

Equipos de comprobación de la función pulmonar		
	2006	
	Unidades	Cuota %
CARDINAL	[...]	0
VIASYS	[...]	[0-10]
SIEBEL	[...]	[10-20]
COSMED	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[50-60]
TOTAL MERCADO	[...]	100
Equipos de comprobación de la función pulmonar		
	2006	
	Valor (Miles Euros)	Cuota %
CARDINAL	[...]	0
VIASYS	[...]	[20-30]
SIEBEL	[...]	[10-20]
COSMED	[...]	[10-20]
OTROS	[...]	[40-50]
TOTAL MERCADO	[...]	100

Fuente: Estimaciones de VIASYS. Nota: La diferencia entre las cuotas por volumen y las cuotas por valor correspondientes a VIASYS se debe a que esta compañía sólo comercializa productos pertenecientes a la gama más alta de los equipos de comprobación de la función pulmonar, notablemente más caros que los dispositivos básicos o estándar que suponen la mayor parte del volumen del mercado.

V.2.- Estructura de la demanda

Los principales adquirentes de este tipo de productos son centros hospitalarios públicos y privados, lo que determina una demanda altamente concentrada. Los centros hospitalarios públicos son gestionados por los correspondientes servicios nacionales y regionales de salud.

Los clientes recurren de forma generalizada a procedimientos de licitación para el suministro de productos médicos y sanitarios. En concreto, los procedimientos para la contratación del suministro suelen adoptar la forma de concurso abierto y, excepcionalmente (para contratos de cuantía reducida) de procedimientos negociados. A su vez, los hospitales privados también suelen convocar licitaciones al objeto de reforzar su poder de negociación frente a los proveedores.

Los concursos de suministro tienen una duración aproximada de uno o dos años y pueden limitarse de forma concreta a un producto o cubrir una gama de productos. No obstante, es habitual la división en lotes de las licitaciones, de forma que cada empresa puede elegir sobre qué lotes presenta su oferta. Así, cada lote puede ser objeto de adjudicación a un operador distinto, e incluso es posible que el órgano de contratación decida adquirir los productos de un solo lote de varias fuentes alternativas de suministro.

Los principales factores que determinan la demanda son la calidad y funcionamiento del producto, el precio, la reputación o imagen del proveedor y su servicio de atención al cliente.

Adicionalmente, hay que considerar que los hospitales tienden a suministrarse simultáneamente de varios proveedores, al objeto de evitar la dependencia de una sola fuente de suministro y de poder elegir, para cada

producto concreto, el proveedor que ofrezca la mejor combinación calidad/precio.

V.3.- Estructura de la distribución y fijación de precios

Tradicionalmente, las ventas de equipos médicos y sanitarios en España por los fabricantes se han venido realizando a través de distribuidores independientes, que, generalmente, se abastecen de varios proveedores distintos y no están sometidos a compromisos de exclusividad.

No obstante, los fabricantes tienden a independizarse progresivamente de los distribuidores y tratan de establecer su propio canal de ventas directas al cliente, a través del cual se ofertan los productos en el marco de los distintos concursos y licitaciones.

Este es el caso de VIASYS, que cuenta con su propio canal de ventas directas a los clientes hospitalarios. Sin embargo, los productos de VIASYS de cuidados críticos e instrumentos de diagnóstico respiratorios se distribuyen a través de una red de distribuidores exclusivos.

CARDINAL distribuye sus productos en España directamente y a través de distribuidores independientes, tales como [...].

Respecto a los precios, en general, están sujetos a los límites derivados del elevado poder de compra de los hospitales, en especial los públicos; de la utilización por parte de los hospitales de licitaciones; de la adopción de políticas de contención del gasto por parte de los Gobiernos europeos², que inciden en la elección de los proveedores; y de la duración limitada de los contratos de suministro.

V.4.- Competencia potencial - barreras a la entrada

La fabricación, comercialización y utilización de los productos considerados está sometida a diferentes procedimientos administrativos de control y vigilancia tendentes a garantizar que su uso no comprometa la salud ni la seguridad de los pacientes ni de las personas que los utilicen. Dicha regulación dimana de la Directiva del Consejo 93/42/CEE, de 14 de junio, sobre productos sanitarios, transpuesta en Derecho español mediante el Real Decreto 414/1996. Una vez que un producto cumple los requisitos de seguridad, esterilidad, instrucciones para el usuario, diseño y etiquetado y los relativos a la aprobación, calidad, investigación clínica y registro del fabricante establecidos en la Directiva, y es autorizado en un Estado miembro, podrá llevar la etiqueta de conformidad pudiendo ser comercializado en otros Estados miembros.

² En España, el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas establece que el criterio de selección y adjudicación de un contrato público de suministro mediante concurso es la presentación de la oferta económicamente más ventajosa. En este sentido, los pliegos de cláusulas administrativas particulares por las que se rige la convocatoria y adjudicación del contrato establecen habitualmente un presupuesto de base máximo, que actúa como límite insuperable para la fijación de sus precios por cada operador que decida concurrir a dicho procedimiento.

Al margen de las regulatorias, no existen barreras de entrada sustanciales en los mercados considerados, ya que tanto se puede ofrecer una gama completa de productos e independizarse de los distribuidores como optar por la especialización en nichos de mercado y comercializarlos por medio de distribuidores “agregadores” de productos. El acceso a los distribuidores es sencillo ya que se abastecen de varios proveedores distintos y no están sometidos a compromisos de compra en exclusiva.

La mayoría de los productos referidos se comercializan ampliamente a escala comunitaria. De hecho, indica el notificante que muchos de los que se venden en España son importados desde otros países, al ser los costes de transporte relativamente bajos.

Por último, la tecnología, *Know-how* y personal cualificado sólo tienen importancia para los productos más sofisticados y complejos. El principal objetivo de las inversiones en I+D es la mejora técnica de los distintos productos y aparatos existentes en el mercado. Los gastos incurridos por CARDINAL en I+D en 2006 ascendieron a [...] M. Euros. VIASYS invierte en I+D alrededor del [...] % de sus ventas.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por CARDINAL HEALTH INC. del control exclusivo de VIASYS HEALTHCARE, INC., mediante la compra de la totalidad de sus acciones como consecuencia de una oferta pública de adquisición.

Las partes operan en la fabricación y comercialización de productos médicos y sanitarios, que presenta características propias de un mercado nacional.

Las partes presentan cierta complementariedad geográfica y de productos. CARDINAL no fabrica ninguno de los productos actualmente comercializados por VIASYS en la UE, de modo que no existe un incremento de cuota tras la operación y por tanto, no se modifica la estructura de la oferta. Desde la perspectiva geográfica, CARDINAL centra su actividad en los EE.UU., mientras que VIASYS alcanza el [...] % de sus ingresos fuera de Norteamérica y está particularmente presente en Europa Occidental y Asia mediante fuerza de ventas propia y redes de distribuidores.

Así, CARDINAL adquiere, tras la operación, la posición de VIASYS en los mercados de productos neurofisiológicos, vasculares y auditivos ([30-40]%) o una cuota más elevada ([60-70]%) si se tienen en cuenta los mercados más estrechos de sistemas de electromiografía y de “respuesta provocada” así como el de sistemas de electroencefalografía. En dispositivos transcraneales la posición de VIASYS está muy alejada ([10-20%]) del primer operador DWL (50-60]%). Por último, en equipos de comprobación de función pulmonar la cuota de VIASYS tampoco es elevada ([0-10] % en volumen [20-30] % en valor).

En consecuencia, la operación permitirá al adquirente complementar y ampliar su actual gama de productos médicos y hospitalarios mediante la adición del catálogo de VIASYS.

Sin embargo, el enriquecimiento de la cartera de producto de la adquirente no implicará una ventaja competitiva sobre los demás operadores del mercado ya que en los concursos para la contratación de suministros es habitual la división en lotes de las licitaciones, de forma que cada empresa puede elegir sobre qué lotes presenta su oferta. Así, cada lote puede ser objeto de adjudicación a un operador distinto, e incluso es posible que el órgano de contratación decida adquirir los productos de un solo lote de varias fuentes alternativas de suministro.

Se trata de un mercado en expansión, en el que operan empresas multinacionales (MEDTRONIC, DWL, NIHON KODEN, etc.) que cuentan con una importante capacidad tecnológica y financiera.

Asimismo, los clientes de estos productos recurren mayoritariamente a procedimientos de compra competitivos, disponen de poder de negociación y de fuentes de suministro alternativas, y los contratos de suministro tienen una duración aproximada de uno o dos años.

Por último, la notificante considera que las barreras a la entrada en los mercados considerados están ligadas esencialmente a los procesos de autorizaciones administrativas de estos productos para su comercialización y que las inversiones en I+D y no son especialmente disuasorias para la entrada de nuevos operadores.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.