



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05088 TYCO / FLOREANE

Con fecha 28 de septiembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de la sociedad francesa FLOREANE MEDICAL IMPLANT, S.A. por parte de TYCO GROUP S.A.R.L.

Dicha notificación ha sido realizada por TYCO GROUP S.A.R.L. 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".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **28 de octubre de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de TYCO GROUP S.A.R.L. (TYCO) del control exclusivo sobre la sociedad FLOREANE MEDICAL IMPLANT, S.A. (FLOREANE).

La operación se instrumenta mediante un contrato de compraventa de acciones por el que TYCO adquiere el [...] %¹ de las acciones de FLOREANE que representan el [...] % de los derechos de voto y el 100% de las acciones de la sociedad francesa MAREANE S.A.. MAREANE² es titular, a su vez, del [...] % de las acciones y del [...] % de los derechos de voto de FLOREANE.

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

² MAREANE no tiene otra actividad que la de poseer participaciones en FLOREANE y LA TRÉVOLTIANE y prestar servicios de administración a FLOREANE y sus filiales. Por su parte, la actividad de LA TRÉVOLTIANE consiste en poseer los terrenos y edificios que arrienda a FLOREANE y a algunas de sus filiales.



De esta forma, TYCO dispondrá tras la transacción del [...] % de las acciones y del [...] % de los derechos de voto de FLOREANE.

[...].

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia de España. La operación también ha sido notificada a las autoridades de defensa de la competencia de Italia y Alemania.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El contrato firmado por las partes contempla un pacto de no competencia por el que [...] y a no captar empleados de las mismas durante un periodo [no superior a tres años].

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que: “podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración, se considera que en el presente caso el contenido y la duración de los pactos de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la misma.

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

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES

IV.1. “TYCO GROUP S.A.R.L.” (TYCO)

TYCO es la matriz de un grupo industrial y de servicios multinacional con actividades en más de 80 países. Sus acciones cotizan en la Bolsa de Nueva York. Ninguno de sus accionistas, según la notificante, controla la sociedad³.

TYCO cuenta con cuatro divisiones de negocio:

- Productos sanitarios y especiales: fabricación y distribución de productos de embalaje (films de polietileno, productos laminados y revestidos), productos sanitarios desechables y otros productos especializados.
- Electrónica y telecomunicaciones: fabricación y distribución de cable submarino de fibra óptica para telecomunicaciones, circuitos para telecomunicaciones, aplicaciones militares y de ordenador, conectores electrónicos y de electricidad y conductos eléctricos, entre otros.

³ [...].



- Servicios de seguridad y de control de incendios: servicios de protección y detección de incendios y sistemas y productos de seguridad electrónicos.
- Control de fluidos: fabricación y distribución de productos destinados a mover, controlar y examinar líquidos, gases, pulverizados y otras sustancias (válvulas, tuberías, conexiones, ajustes, contadores, etc.).

TYCO está presente en España en las cuatro áreas de actividad descritas, aunque en las tres primeras sin planta de producción. Las principales filiales del grupo en España son las siguientes:

- a) División sanitaria: TYCO HEALTHCARE SPAIN, S.L.
- b) División de electrónica y telecomunicaciones: MONDRAGÓN TELECOMMUNICATIONS, S.L. y RAYCHEM, S.A. (electrónica); TYCO NETWORK IBÉRICA, S.L. y TYCOM CONTRACTING IBÉRICA, S.L.(cable para telecomunicaciones)
- c) División de servicios de seguridad y de control de incendios: ADT ESPAÑA, SERVICIOS DE SEGURIDAD, S.L.
- d) División de control de fluidos: BELGICAST INTERNATIONAL, S.L.

La facturación del Grupo adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de TYCO INTERNATIONAL Ltd (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[>5000]	[>5000]	[>5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 “FLOREANE MEDICAL IMPLANT, S.A.” (FLOREANE)

FLOREANE es una sociedad francesa cuyas acciones cotizan en la Bolsa de París. Es la matriz de un grupo que opera en el sector de los implantes médicos para reparación de abdomen (grapas y mallas para reparar hernias) y productos para cirugía urológica y ginecológica. En particular, FLOREANE es propietaria de la línea de implantes médicos “Sofradim”.

FLOREANE no tiene presencia directa en España pero vende sus productos a través de dos distribuidores: uno para grapas y mallas y otro para productos de cirugía ginecológica y urológica.



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

Volumen de ventas de FLOREANE (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El ámbito en el que se enmarca la presente operación es el de la fabricación y distribución de productos sanitarios en el que están presentes ambas partes.

La empresa adquirente comercializa, a través de su división sanitaria, una cartera de productos más amplia que la de Grupo FLOREANE, coincidiendo ambas en la fabricación de implantes médicos para reparación de abdomen (grapas para hernias y mallas para tratar hernias) y productos para cirugía urológica y ginecológica.

Las *grapas para hernias* son productos sanitarios para el tratamiento y el cierre de heridas. Estos productos comprenden suturas manuales (aguja e hilo), suturas mecánicas (grapas), clips y pegamentos.

- Las suturas manuales (agujas e hilo) constituyen el método tradicional para el cierre de heridas (los denominados "puntos"), sean estas internas o superficiales. Las agujas son de acero inoxidable, existiendo varias formas y tamaños. Estas suturas se suministran por lo general ya enhebradas y pueden ser absorbidas por el organismo. Suelen ser más baratas que otras alternativas más modernas existentes en el mercado y son el método preferente para cerrar ciertas heridas.
- Las suturas mecánicas o grapas son otro método para el cierre de heridas internas o superficiales. Las ventajas de las grapas frente a los puntos son su rapidez, simplicidad y mejores resultados estéticos. Sin embargo, si las grapas son de metal hay que quitárselas al paciente después de un tiempo.

Si bien, de acuerdo con la notificante, las grapas para hernias de las empresas partícipes de la operación son sustitutivas, las fabricadas por TYCO son de metal mientras que las de FLOREANE están fabricadas con un compuesto sintético (ácido poliláctico) asimilable por el organismo.

- Los clips también pueden ser de metal o material sintético reabsorbible. Se utilizan fundamentalmente para ligar venas y arterias en el interior del organismo de forma más rápida y efectiva que los puntos de sutura. Los clips son dos tipos: los empleados para operaciones de cirugía abierta y los empleados para cirugía laparoscópica.
- Los pegamentos son el tratamiento más novedoso para el cierre de heridas. Se trata de productos de uso sencillo y biocompatibles. Aunque hoy son más caros que las grapas, se

espera una bajada de su precio a medida que se generalice su uso y aumenten sus ventas.

A pesar de que los diferentes productos sanitarios para el tratamiento y cierre de heridas tienen la misma finalidad, de acuerdo con el precedente comunitario TYCO INTERNATIONAL/US SURGICAL CORPORATION⁴, cabría establecer una definición más estrecha del mismo, considerando la escasa sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda para cada uno de estos productos⁵. De hecho, los concursos para suministrar suturas mecánicas se convocan de forma independiente a los de las suturas manuales, lo que apoya la existencia de mercados de producto diferentes desde el punto de vista de la demanda. Así también lo consideró este SDC en el caso N-03005 TYCO/B. BRAUN DEXON.

Además, el notificante señala que cabría también realizar una segmentación más estrecha distinguiendo por aplicaciones (para cierre de hemorragias, intestinales, pulmonares, para hernias, etc.) ya que cada una tiene características propias por lo que los productos diseñados al efecto podrían no ser sustitutivos. Los hospitales y sistemas de salud distinguen entre las distintas aplicaciones a la hora de convocar sus licitaciones, diferenciando cada uno de los distintos tipos de grapas en distintas referencias.

El segundo producto en el que coinciden ambas partes es el de la *fabricación y venta de mallas para hernias abdominales*. Este tipo de hernia se produce por la ruptura del perímetro peritoneal a través del músculo que recubre el abdomen que supone la incapacidad para contener las vísceras de la cavidad abdominal dentro de sus límites normales. Existen básicamente dos soluciones para tratar este tipo de hernia:

- Procedimientos de sutura directa de tejidos, consistentes en suturar los tejidos que rodean la hernia y que son efectivos para defectos muy pequeños. Su aplicación se está reduciendo a favor de la técnica de la malla, dadas las ventajas asociadas al uso de prótesis en términos de menor tiempo de recuperación y menor probabilidad de reproducción del problema.
- Procedimientos con mallas, es decir, con tejidos diseñados para fijarse al organismo alrededor de la hernia y facilitar su recuperación. Estas mallas pueden fijarse mediante sutura manual o mecánica mediante grapas especiales. La notificante estima que los distintos tipos de malla son sustitutivos entre sí. La elección entre un tipo de malla u otro depende de la preferencia clínica del cirujano en cuestión y del marketing del producto.

Por otra parte, cabe señalar que las grapas y las mallas para hernias se comercializan separadamente siendo compatibles las grapas y mallas de distintos fabricantes. De hecho, según la notificante, muchos hospitales separan ambos productos en partidas de compra diferentes en sus licitaciones, lo que propicia que en muchas ocasiones los clientes adquieran las grapas de una empresa y las mallas de otra.

Respecto a los posibles mercados de productos de cirugía urológica y ginecológica, el notificante señala que la cuota conjunta de las partes no supera, en ningún caso, el 10%.

⁴ Caso IV/M.1223 de 1998.

⁵ En cualquier caso, la Comisión dejó abierta la definición del mercado de producto debido a que la operación no presentaba problemas de competencia.



Así, a la luz de las consideraciones expuestas, este Servicio analizará la incidencia de la operación en los mercados de mallas para hernias y, dentro del mercado de suturas mecánicas, en el segmento más estrecho de grapas para hernias⁶ único en el que opera la adquirida.

V. 2. Mercado geográfico

El notificante considera que el ámbito geográfico de estos mercados es el Espacio Económico Europeo (EEE) por distintas razones. En primer lugar, estos productos se comercializan en todo el EEE empleando la misma marca con empaquetado en varias lenguas. Además, los costes de transporte son relativamente bajos en relación con el precio final. Por otra parte, las compras realizadas por hospitales se suelen llevar a cabo a través de licitaciones públicas a escala paneuropea que son objeto de publicación en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas a disposición de cualquier competidor en el marco del EEE. Adicionalmente, el notificante subraya la ausencia de barreras regulatorias nacionales como consecuencia de la entrada en vigor de la Directiva comunitaria relativa a productos sanitarios⁷. Por último, el mantenimiento de redes de distribución y de servicio post-venta no requiere grandes inversiones por parte de los suministradores.

Sin embargo, en el precedente comunitario antes citado se apuntaron otros factores que conducirían a una delimitación nacional del ámbito geográfico del mercado relevante. De esta forma, el análisis en el precedente N-03005 TYCO/B.BRAUN DEXO se centró en el mercado español.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

Los mercados considerados presentan en España un tamaño reducido. En el año 2004 el notificante estima en [...] millones de euros el tamaño del mercado de grapas para hernias y en [...] millones el de mallas para hernias.

Las ventas se canalizan fundamentalmente a través de procedimientos de licitación o concurso que persiguen el suministro centralizado de productos sanitarios al precio más bajo posible. La adjudicación de los contratos en función del precio obedece a la concentración de la demanda, las políticas de contención del gasto sanitario público y la estandarización de los productos. Esto supone que el precio es el principal argumento competitivo.

VI.2. Estructura de la oferta

El cuadro siguiente recoge la estructura de los mercados europeos de grapas para hernias

⁶ La notificante estima como relevantes los mercados de suturas mecánicas y de mallas para hernias. Sin embargo, en el primero de ellos, analiza de forma detallada la incidencia de la operación sólo en el único segmento en el que opera la adquirida: el de grapas para hernias. La adición de cuotas en el mercado de suturas mecánicas será necesariamente menor.

⁷ Directiva 93/42 del Consejo, de 14 de junio de 1993.



y de mallas para hernias en los tres últimos años:

MERCADO EUROPEO DE GRAPAS PARA HERNIAS						
	2002		2003		2004	
	(M. euros)	Cuota %	(M. euros)	Cuota %	(M. euros)	Cuota %
TYCO	[...]	[70-80]	[...]	[70-80]	[...]	[60-70]
FLOREANE	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TYCO+FLOREANE	[...]	[70-80]	[...]	[70-80]	[...]	[60-70]
ETHICON	[...]	N.D.	[...]	N.D.	[...]	[30-40]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

MERCADO EUROPEO DE MALLAS PARA HERNIAS						
	2002		2003		2004	
	(M. euros)	Cuota %	(M. euros)	Cuota %	(M. euros)	Cuota %
TYCO	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
FLOREANE	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
TYCO+FLOREANE	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
ETHICON	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	[...]	[30-40]
BARD	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	[...]	[20-30]
W.L. GORE	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	[...]	[10-20]
OTROS	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

En el mercado europeo de grapas para hernias la cuota conjunta de las partes es del [60-70]%. En todo caso dicha cuota ha registrado un retroceso de [...] en los dos últimos años. Las ventas de la adquirida [...] representan un [0-10]% de un mercado concentrado en la adquirente y ETHICON (JOHNSON&JOHNSON).

Por su parte, la cuota conjunta de las partes en el mercado europeo de mallas para hernias es del [20-30]%, por detrás de ETHICON ([30-40]%) y BARD ([20-30]%). La cuota conjunta de las partes se ha reducido en [...] puntos porcentuales en los últimos dos años.

La estructura de ambos mercados en España se recoge en el cuadro siguiente:

MERCADO ESPAÑOL DE GRAPAS PARA HERNIAS						
	2002		2003		2004	
	(M. Euros)	Cuota %	(M. Euros)	Cuota %	(M. Euros)	Cuota %
TYCO	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[40-50]
FLOREANE	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TYCO+FLOREANE	[...]	[50-60]	[...]	[50-60]	[...]	[40-50]
ETHICON	[...]	[40-50]	[...]	[40-50]	[...]	[50-60]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

MERCADO ESPAÑOL DE MALLAS PARA HERNIAS						
	2002		2003		2004	
	(M. Euros)	Cuota %	(M. Euros)	Cuota %	(M. Euros)	Cuota %
TYCO	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
FLOREANE	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TYCO+FLOREANE	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
ETHICON	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
BARD	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]	[...]	[30-40]
W.L. GORE	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
B. BRAUN	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100	[...]	100	[...]	100

Fuente: Notificación

En el mercado español de grapas para hernias la adquirente suma a su cuota del [40-50]% [...] porcentual correspondiente a la adquirida⁸. Su único competidor ETHICON (JOHNSON&JOHNSON) registra una cuota ligeramente superior la de la entidad resultante de la concentración. Adicionalmente, la cuota conjunta de las partes ha registrado un retroceso de [...] puntos porcentuales en los últimos dos años en beneficio de ETHICON.

Por su parte, en el mercado español de mallas para hernias TYCO suma a su cuota del [10-20]%, [...] puntos correspondientes a FLOREANE, resultando en una cuota conjunta del [20-30]%. De esta forma, TYCO mantiene su condición de segundo operador a gran distancia de BARD ([30-40]%).

La notificante señala que las cuotas de mercado están sujetas a cierta volatilidad como consecuencia del hecho de que la adjudicación o pérdida de una licitación importante supone un incremento o disminución significativa de las cuotas de mercado de las empresas. Los contratos de suministro tienen una duración⁹ limitada.

VI.3. Estructura de la demanda

Los principales adquirentes de este tipo de productos son los centros hospitalarios tanto públicos como privados, lo que determina una demanda altamente concentrada.

Los hospitales públicos, que son los preponderantes en términos de pacientes atendidos y de volumen de consumo de suministros, se encuentran, en la Unión Europea, integrados en los correspondientes sistemas nacionales de salud que gestionan dichos centros de forma más o menos centralizada. En todo el EEE las autoridades sanitarias y los hospitales están bajo una continua presión de reducir sus costes, lo que se traduce en un incentivo a usar su poder de negociación.

Los hospitales privados, por su parte, registran una tendencia creciente a emplear procedimientos de adjudicación competitiva de contratos que prestan especial atención al precio

⁸ La adición de cuotas en el mercado más amplio de suturas mecánicas sería tan sólo del [0-10]% dado que la adquirida no produce otras suturas mecánicas más allá de las grapas para hernias.

⁹ Suelen tener una duración de dos a tres años.

del suministro. Además, ha aparecido la figura de las “Centrales Sanitarias de Compras” (CSC), que agrupan la demanda de suministros de distintos hospitales e intermedian entre éstos y los fabricantes ejerciendo su poder de negociación para obtener mejores precios..

La fuerza negociadora y el poder de compra de los hospitales ha sido reconocida tanto por el Servicio como por la Comisión en asuntos anteriores.¹⁰

VI.4. Fijación de precios

Los productos sanitarios se venden mayoritariamente a través de procedimientos de licitación pública, donde se indica un precio límite desglosado por unidad de producto.

En general, los precios 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 y concursos; de la adopción de políticas de contención del gasto por parte de los Gobiernos europeos, que inciden en la elección de los proveedores; y de la duración limitada de los contratos de suministro.

VI.5. Estructura de la distribución

La mayor parte de los productos sanitarios son suministrados a los hospitales bien directamente, bien a través de distribuidores y almacenistas. En el EEE la mayor parte de las ventas se realizan directamente, siendo ésta la tendencia del mercado.

TYCO entrega a sus clientes la totalidad de los productos sanitarios por sus propios medios de distribución desde su almacén en Elancourt (Francia).

El único distribuidor de grapas y mallas de FLOREANE en España es la empresa [...], que distribuye [...] ¹¹. Por otra parte, [...].

VI.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La principal barrera se deriva de la compleja y exhaustiva regulación a que están sometidos dichos productos, ya que tanto su fabricación como comercialización y utilización está sometida a un conjunto de 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.

Al margen de las cuestiones regulatorias, no existen, de acuerdo con la notificante, barreras de entrada sustanciales en los mercados considerados. No se precisa la disponibilidad de redes de distribución propias para acceder al mercado. No existen tampoco costes asociados a la publicidad de dichos productos ya que los clientes son compradores especializados y profesionales.

Los factores de producción y las materias primas son relativamente estandarizados y fácilmente adquiribles. Por su parte, la tecnología y el personal cualificado no difieren de los de la fabricación de otros productos sanitarios.

En cuanto al *Know-how* su inversión no supone una cifra muy elevada en términos absolutos. La inversión anual en I+D por parte de TYCO asciende aproximadamente al [...] % de sus ventas globales netas.

¹⁰ Asunto M.1075 NORDIC CAPITAL/MÓLNLYCKE CLINIXAL/KOLM, N-307 CIDRON/MAERSK MEDICAL, N-308 SNIA-CENTERPULSE, N-03005 TYCO/B.BRAUN DEXON..

¹¹ [...].

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de TYCO GROUP S.a.r.l. (TYCO) del control exclusivo sobre la sociedad FLOREANE MEDICAL IMPLANT, S.A. (FLOREANE).

VII.1 Posición en el mercado

Ambas partes comercializan implantes médicos para reparación de abdomen (grapas para hernias y mallas para tratar hernias) y productos para cirugía urológica y ginecológica, si bien la cuota conjunta en los productos para cirugía es inferior al [0-10]%

La adición de cuotas como consecuencia de la operación en cualquiera de los mercados considerados es reducida. En efecto, las ventas de la adquirida en España ascienden a, aproximadamente, [...] millones de euros.

Así, en el mercado español de mallas para hernias TYCO suma a su cuota del [10-20]%, [...] puntos correspondientes a FLOREANE, resultando en una cuota conjunta del [20-30]%. De esta forma, TYCO mantiene su condición de segundo operador a gran distancia de BARD ([30-40]%) y por delante de ETHICON y otros.

Por su parte, en el mercado español de grapas para hernias la adquirente suma a su cuota del [40-50]%, [...] porcentual correspondiente a la adquirida¹². Su único competidor, ETHICON (JOHNSON&JOHNSON), registra una cuota ([50-60]%) ligeramente superior a la de la entidad resultante de la concentración.

Sin embargo, la cuota conjunta de las partes en el mercado español de grapas para hernias ha registrado un retroceso de [...] puntos porcentuales (del [50-60]%, al [40-50]%) en los últimos dos años en beneficio de ETHICON.

Por otra parte, en relación con los efectos no coordinados, si bien la desaparición de FLOREANE como competidor independiente en este mercado conduce a una situación de duopolio, no parece que se elimine una presión competitiva significativa en el mercado dada la reducida cuota de la adquirida en los tres últimos años.

Tampoco parece previsible que la desaparición de este competidor aumente sustancialmente el riesgo de coordinación entre los dos restantes, dado que (i) la estructura actual del mercado ya es muy cercana al duopolio, (ii) la extensa gama de productos que fabrican ETHICON y TYCO y la asimetría de sus cuotas en distintos mercados de producto y geográficos dificulta la coordinación y (iii) el mercado funciona, fundamentalmente, sobre la base de adjudicaciones competitivas de cierta entidad y discontinuas en el tiempo, lo que dificulta la existencia de mecanismos de disuasión creíbles que estimulen la coordinación.

VII.2 Poder compensatorio de la demanda

Los principales adquirentes de este tipo de productos son los centros hospitalarios tanto públicos como privados, lo que determina una demanda altamente concentrada y con un importante poder negociador.

Las ventas a la sanidad pública se realizan fundamentalmente a través de procedimientos de licitación o concurso que persiguen el suministro de productos sanitarios al menor precio

¹² La adición de cuotas en el mercado más amplio de suturas mecánicas sería tan sólo del [0-10]%, dado que la adquirida no produce otras suturas mecánicas más allá de las grapas para hernias.



posible. Las políticas de contención del gasto sanitario y la estandarización de los productos propician que gran parte del poder negociador de la demanda se centre en los precios.

Por su parte, los hospitales privados, registran una tendencia creciente a emplear procedimientos de adjudicación competitiva de contratos y a agrupar sus compras para aumentar su poder negociador.

VII.3. Conclusión

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VIII. 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.