



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05086

ALLIANCE UNICHEM / CERF CATALUÑA

Con fecha 23 de septiembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del control exclusivo de CENTRO EUROPEO DE REPARTO FARMACÉUTICO DE CATALUÑA, S.A. (CERF CATALUÑA) por parte de ALLIANCE UNICHEM SPAIN HOLDINGS, S.L.U.(ALLIANCE UNICHEM).

Dicha notificación ha sido realizada por la adquirente 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 **24 de octubre de 2005** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo sobre CERF CATALUÑA por parte de ALLIANCE UNICHEM SPAIN HOLDINGS, S.L.U., mediante la adquisición del 99,06% de su capital social.

La operación se instrumenta mediante un Contrato de Compra-venta de Acciones de fecha 27 de julio de 2005 entre la adquirente y los actuales accionistas de CERF CATALUÑA, el grupo francés CERP ROUEN.

La ejecución de la operación notificada está condicionada a su autorización por parte de las autoridades de competencia españolas.



II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

La Cláusula 8.1 del Contrato de Compra-venta de Acciones, dispone un pacto de no competencia, por un periodo [no superior a tres]^{*} años desde la ejecución de la operación, en virtud del que el grupo vendedor no podrá llevar a cabo ninguna actividad relacionada con el negocio dedicado a la adquisición, almacenamiento, comercialización, venta y distribución a nivel mayorista de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos, y sus actividades accesorias en [...].

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 vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de dicha cláusula no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24, de 29.1.04), por lo que la operación carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1.a) de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 ALLIANCE UNICHEM SPAIN HOLDINGS, S.L.U.

ALLIANCE UNICHEM SPAIN HOLDINGS, S.L.U. es una sociedad domiciliada en España que forma parte del grupo británico ALLIANCE UNICHEM PLC cuyas acciones cotizan en las Bolsas de Londres y Paris. La actividad principal de este grupo es la distribución mayorista y minorista de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos en varios países europeos.

La adquirente es propietaria del 99,2%¹ del capital social de la española SAFA GALÉNICA, S.A. (SAFA), cabecera del denominado Grupo SAFA. Dicho grupo opera en territorio español en la distribución mayorista de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos y controla numerosas empresas con la misma actividad entre las que cabe mencionar las siguientes: SUMINISTROS FARMACÉUTICOS EGARA, S.A., DROGFE, S.A., SAFÁNDALUS, S.A., MEDICAMENTA, S.A., FARMALIANZA, S.A., CENTRO FARMACÉUTICO ASTURIANO, S.A., ALIANZA SALUD, S.A., en

^{*} Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

¹ El restante 0,8% pertenece a varias personas físicas.



la actualidad sin actividad, y ALMACENES FARMACÉUTICOS MADRILEÑOS, S.A. (ALFAMAD), que, recientemente, ha pasado a controlar el denominado Grupo FARMACÉN².

La adquirente también tiene participaciones minoritarias no de control del 21,4% en el capital del distribuidor mayorista CENTRO FARMACÉUTICO, S.A., [...] ³, así como del [...] % en [...] ⁴, a través de SAFA.

En la actualidad, el grupo adquirente cuenta con un total de 29 almacenes farmacéuticos ([...]) repartidos en las comunidades autónomas de Andalucía (8); Cataluña (6); Castilla-León (5); Madrid (3); Valencia (2); Asturias (1); Aragón (1); Extremadura (1); Galicia (1); y País Vasco (1). En el Anexo I figura la distribución provincial de dichos almacenes.

El siguiente cuadro recoge la facturación del Grupo ALLIANCE-UNICHEM en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001:

Volumen de ventas GRUPO ALLIANCE-UNICHEM (Millones de Euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	11.268,8	12.758,9	12.902,7
Unión Europea	10.536,3	11.929,6	11.701,7
España	824,9	903,7	948,2

Fuente: Notificación

IV.2 CENTRO EUROPEO DE REPARTO FARMACÉUTICO DE CATALUÑA, S.A. (CERF CATALUÑA)

CERF CATALUÑA es una sociedad con sede en Terrasa (Barcelona), controlada por CERP ROUEN⁵ cuyo negocio la es distribución mayorista y minorista de productos farmacéuticos principalmente en Francia.

CERF CATALUÑA se dedica a la compra, venta y distribución de especialidades, productos y materiales farmacéuticos, de ortopedia, dietética, y cosmética, así como de productos químicos. Desarrolla su actividad en Cataluña y Baleares. No tiene filial alguna.

La adquirida cuenta con dos almacenes farmacéuticos [...], uno de ellos en Terrasa (Barcelona) y otro en Palma de Mallorca. (Ver Anexo II).

Además, CERF CATALUÑA mantiene con [...], un contrato de [...], en virtud del cual, ésta, en sus instalaciones de [...] almacena productos farmacéuticos [...] para su distribución [...], en las comarcas de [...].

² Operación de concentración consistente en la toma de control exclusivo por parte de ALFAMAD de las compañías FARMACÉUTICA CENTRAL S.A., SILVA ORTIZ, S.A., ALIANZA FARMACÉUTICA, S.A. y DIMAFAR, S.A., así como el control conjunto de ALIANZA DEL SUR, S.A., notificada al SDC y autorizada el 4 de mayo de 2005 (Expediente N-05029 – ALFAMAD/GRUPO FARMACÉN).

³ [...].

⁴ [...].

⁵ CERF ROUEN es propietaria, directa e indirectamente, del 100% del capital de CERF CATALUÑA.



El siguiente cuadro recoge la facturación de CERF CATALUÑA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001:

Volumen de ventas CERF CATALUÑA (Miles de Euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	103,1	112,7	117,9
Unión Europea	102	111,6	116,7
España	101,6	111,1	116,2

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El ámbito económico en el que operan ambas partes es el de la distribución al por mayor de especialidades farmacéuticas y productos de parafarmacia.

La atención farmacéutica constituye un servicio de interés público cuyo objetivo es garantizar a la población el acceso eficaz y racional a los medicamentos y productos sanitarios, cuya dispensación corresponde a las oficinas y servicios de farmacia legalmente autorizados. El regulador ha previsto la posibilidad de que se utilice la mediación de almacenes mayoristas para facilitar la distribución de los productos desde los laboratorios fabricantes y los importadores a aquéllas.

Según la normativa sectorial aplicable⁶ son almacenes farmacéuticos los establecimientos cuya actividad consiste en obtener, conservar, suministrar o exportar medicamentos de uso humano y sustancias medicinales susceptibles de formar parte del medicamento elaborado por un laboratorio farmacéutico, así como los demás productos farmacéuticos que puedan ser objeto de venta en oficinas y servicios de farmacia.

Los precedentes nacionales⁷ y comunitarios⁸ coinciden en la definición del mercado de producto considerando como tal la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos. Esta actividad de distribución comprendería toda la gama de especialidades farmacéuticas, éticas (las que se dispensan con receta médica) y publicitarias, productos que requieren especiales condiciones de almacenaje y tratamiento como analgésicos e inflamables, y otros productos de parafarmacia, como productos infantiles, dietéticos, ortopédicos, cosméticos, del cuidado de la salud, etc⁹.

A luz de las consideraciones anteriores este Servicio estima relevante a los efectos del análisis de la presente operación el mercado de la distribución al por mayor de especialidades y

⁶ R.D. 2259/1994, de 25 de noviembre, por el que se regulan los almacenes farmacéuticos y la distribución al por mayor de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos (B.O.E. de 14.1.1995).

⁷ Ver las resoluciones del TDC de 1 de septiembre de 2002 (Expte. nº 470/99 - COFAS) y de 26 de mayo de 2003 (Expte. nº 539/02 - COFARCA) en materia de conductas restrictivas, e informe del SDC correspondiente al expediente N-05029 ALFAMAD/GRUPO FARMACÉN.

⁸ Decisiones de la Comisión Europea correspondientes a los casos: IV/M.1243 ALLIANCE UNICHEM / SAFA; IV/M.2193 ALLIANCE UNICHEM / INTERPHARM y IV/M.2432 ANGELINI / PHOENIX/JV.

⁹ La parafarmacia aglutina productos heterogéneos con reglamentaciones diferentes, en todo caso, menos exigentes que las de los medicamentos. La distribución, en algunos casos se restringe al ámbito de la oficina de farmacia, en tanto que en otros se venden en este circuito por razones de pura conveniencia por parte de los fabricantes.



productos farmacéuticos a oficinas de farmacia y servicios de farmacia, en el que operan adquirente y adquirida.

V.2 Mercado geográfico

De acuerdo con los precedentes citados el mercado geográfico en ningún caso es superior al nacional, pudiendo comprender, según los casos, una provincia, territorios de provincias limítrofes o regiones.

Por el lado de la oferta, existen entidades que disponen de una red de cobertura nacional junto a otras de implantación regional que cuentan con un único o un reducido número de almacenes. Sin embargo, las características de la demanda (oficinas de farmacia con limitada capacidad de almacenaje), que requiere frecuencia y rapidez en los suministros, y las derivadas del carácter público del servicio con obligación de abastecimiento, determinan una adecuación entre oferta y demanda, de tal forma que los operadores distribuyen en las áreas próximas a sus almacenes. De hecho, las cuotas de mercado de un operador nacional varían sustancialmente según las provincias consideradas.

La ubicación de los almacenes es un elemento fundamental para delimitar el ámbito de actuación. Éste comprenderá fundamentalmente el espacio geográfico dentro del cual puede ofrecer sus servicios a las farmacias situadas en ese área. Hay provincias de alto índice de población y elevado número de farmacias en las que hay varios almacenes y otras, las menos pobladas, en las que no hay ningún almacén y cuyas farmacias se abastecen de los de provincias próximas. Por ello, el término de la provincia no puede ser considerado determinante para la delimitación del mercado geográfico, ya que las rutas de reparto de los almacenes trascienden los límites provinciales siempre que las farmacias se encuentren en un determinado radio de acción que permita cumplir con las exigencias de frecuencia y rapidez de las entregas.

A ello se añade, por el lado de la demanda, la práctica habitual de las oficinas de farmacia de contar con fuentes alternativas de suministro para que no se produzcan faltas de producto, lo que en provincias poco pobladas o en poblaciones próximas a almacenes de provincias limítrofes conduce a requerir los servicios de éstos.

Así, la notificante indica, en línea con las consideraciones recogidas en el expediente N-05029 del SDC¹⁰, que la zona potencial de actuación de un almacén viene dada por un área de entre 120 y 150 minutos de radio por carretera¹¹. Atendiendo a estas consideraciones, la delimitación exacta del ámbito geográfico del mercado deberá realizarse caso por caso.

En el presente caso los almacenes de las partes operan en su mayoría más allá de las provincias en las que están establecidos y son fuente de suministro alternativas para las farmacias. Por ello el Servicio estima relevante analizar las zonas abastecidas por los almacenes farmacéuticos adquiridos que coinciden con las zonas abastecidas por los almacenes del grupo adquirente y en los que, por tanto, la operación es susceptible de generar un refuerzo de la posición del operador y, por ende, una modificación de la estructura competitiva. Adicionalmente, este Servicio determinará la incidencia de la operación en las zonas en las que, no estando presente la adquirente, opera la adquirida. En suma, el Servicio analizará la incidencia de la operación en ciertas zonas de Cataluña, en particular, de Barcelona, Gerona y Lérida, así como

¹⁰ Expediente N-05029 – ALFAMAD/FARMACÉN

¹¹ Esta estimación se basa en la exigencia de no romper la cadena de frío de determinados productos y en la necesidad de adaptar la preparación y despacho de los pedidos a los horarios de las farmacias.



en Baleares, ámbito en el que opera la adquirida y donde el grupo adquirente no está apenas presente.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Regulación del mercado

El marco legal aplicable a los productos farmacéuticos y a su distribución está contenido, en esencia, en la Ley General de Sanidad y en la Ley del Medicamento¹². Ésta última establece el principio básico que rige la actuación de los agentes implicados, ya sean laboratorios, almacenes farmacéuticos mayoristas y farmacias, es decir, la obligación de suministrar los medicamentos que se les soliciten y la continuidad en la prestación del servicio a la comunidad¹³.

Para facilitar la distribución, la Ley contempla la posibilidad de utilizar la mediación de los almacenes mayoristas. Estos deben contar con la correspondiente autorización de la Comunidad Autónoma¹⁴ y cumplir ciertas exigencias de funcionamiento relativas, entre otras, a instalaciones y medios humanos y técnicos, existencias mínimas o conservación de medicamentos.

VI.2 Características y evolución del mercado

El volumen del mercado farmacéutico en precio de venta al público (PVP), según los datos proporcionados por la notificante procedentes de IMS¹⁵, se cifra en 15.239 millones de Euros (M. de Euros) para el año 2004, un 7,15% más que en el ejercicio anterior.

MERCADO FARMACÉUTICO TOTAL EJERCICIO 2004 (PVP)		
Productos	M. de Euros	Cuota
Especialidades farmacéuticas de prescripción	12.498,88	82,02%
Especialidades farmacéuticas publicitarias	529,47	3,47%
SUBTOTAL PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	13.028,35	85,49%
Productos para incontinencia	271,72	1,78%
Nutrición infantil	256,60	1,68%
Cosmética	219,39	1,44%
Herboristería y Fitoterapia	194,87	1,28%
Nutrición enteral	140,77	0,92%
Productos dietéticos	72,02	0,47%
Otros	1.055,61	6,94%
SUBTOTAL PRODUCTOS PARAFARMACÉUTICOS	2.210,95	14,51%
TOTAL	15.239,30	100,00%

Fuente: Notificación

¹² Título V de Ley 14/1986, de 25 de abril General de Sanidad (BOE de 29.4.1986) y Ley 25/1990, de 20 de diciembre del Medicamento (BOE de 22.12.1990).

¹³ La obligación de suministro incumbe también a los almacenes distribuidores y es vigilada por las autoridades sanitarias. El desabastecimiento de las farmacias puede ser sancionado por la Comunidad Autónoma en la que está ubicado el almacén.

¹⁴ Las siguientes CC.AA. han desarrollado sus respectivas leyes de ordenación farmacéutica: Aragón, Baleares, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra, País Vasco, La Rioja y Valencia.

¹⁵ Según la notificante, la mayoría de los laboratorios y distribuidores farmacéuticos mayoristas y otras entidades públicas o privadas analizan las ventas de productos en función de los informes que publica periódicamente el Grupo IMS HEALTH INC. Si bien los datos de IMS no tienen en cuenta las ventas directas de laboratorios farmacéuticos a oficinas de farmacia, dicha fuente se considera representativa del 95% del mercado nacional.



El almacén distribuidor es en España el principal canal de los laboratorios farmacéuticos para abastecer las necesidades de las oficinas de farmacia. Así, de acuerdo con datos facilitados por la notificante¹⁶, en 2004: los laboratorios fabricantes de productos farmacéuticos realizaron un 76% de sus ventas a través de este canal y el resto directamente a entidades gubernamentales (1%), hospitales (20%) y farmacias (3%). A su vez, del 76% comercializado a través de mayoristas, un 75% se destina a farmacias, mientras el suministro a hospitales representa sólo un 1%. La demanda de los mayoristas-almacenistas está, pues, constituida prioritariamente por las oficinas de farmacia.

La obligación de suministro, junto con la demanda de rapidez y frecuencia en los repartos por parte de las farmacias dada su capacidad limitada de almacenaje, son circunstancias que obligan a los almacenes a prestar servicios de calidad que cumplan estos requisitos¹⁷. Cualquier merma en la calidad de los servicios que presta el almacén tiene consecuencias directas en la actuación de la oficina de farmacia que cambiaría, en caso de que exista otro suministrador que pueda dar servicio en las condiciones requeridas, a un almacén alternativo al no haber ningún compromiso de exclusividad por parte de la farmacia con sus proveedores¹⁸.

VI.3 Estructura de la oferta

En 2002 había en España 99 distribuidores farmacéuticos mayoristas con 191 almacenes¹⁹. Por su parte, de acuerdo con el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, en 2003 había 20.348 oficinas de farmacia, cada una de las que atendía en promedio a 2.099 habitantes²⁰. En consecuencia, cada almacén en España atendería, aproximadamente, unas 105 oficinas de farmacia²¹.

La propiedad de los almacenes mayoristas está, en su mayor parte, en manos de los propios farmacéuticos, integrados verticalmente en cooperativas o en sociedades. Esta integración vertical presenta ventajas para los propios farmacéuticos (por un lado, las fiscales propias de tal régimen cuando se trata de cooperativas, y, por otro, el reparto de los beneficios de la actividad de distribución).

Así, distinguiendo por categorías, un 47,5% de las empresas son cooperativas cuyos socios son farmacéuticos con oficinas de farmacia, un 20,2% sociedades participadas por farmacéuticos y un 32,3% sociedades independientes, entre las que figuran las partes de esta operación. Atendiendo al número de almacenes, aproximadamente un 30% corresponde a sociedades independientes y un 70% a cooperativas y sociedades propiedad de los farmacéuticos detallistas.

El mercado se caracteriza, además, por la agrupación de los almacenes farmacéuticos en centrales de compra, que aglutinan los pedidos de sus miembros y negocian con los laboratorios y

¹⁶ Citando FARMAINDUSTRIA, "La Industria Farmacéutica en Cifras (2004)".

¹⁷ De acuerdo con la notificante, tal exigencia de suministro obliga a los distribuidores farmacéuticos mayoristas suministrar entre una y cuatro veces al día, a veces muy pequeñas cantidades –hasta un único producto en caso de urgencia- y en un periodo máximo de 24 horas desde el pedido.

¹⁸ Sin perjuicio de los posibles compromisos de compra mínima adquiridos por los farmacéuticos con las cooperativas a las que se asocian.

¹⁹ Según la Federación Nacional de Asociaciones Mayoristas Distribuidores de Especialidades Farmacéuticas y Productos Parafarmacéuticos –FEDIFAR-, facilitados por la notificante.

²⁰ Frente a los 3.843 habitantes por farmacia en Alemania en 2002, los 3.485 en Italia o los 4.889 en Reino Unido.

²¹ Frente a otros países europeos de elevada población, con la excepción de Italia que cuenta con más almacenes y una estructura aún más atomizada. Así, Reino Unido, Francia y Alemania, respectivamente, arrojan unas ratios de 205, 129 y 206 oficinas por almacén.



suministradores de productos parafarmacéuticos las condiciones, con el poder que confiere realizar un pedido único.

La presencia nacional de las partes y de sus principales competidores se recoge en el cuadro siguiente:

PRINCIPALES DISTRIBUIDORES MAYORISTAS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS – en términos de facturación –			
Operadores	2002	2003	2004
COFARES	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
SAFA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
FARMACÉN	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
TOTAL GRUPO SAFA²²			[10-20]%
HEFAME	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
FEDERACIÓ FARMACÉUTICA S. Coop.	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CECOFAR-Centro Coop. Farmacéutico	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
GRUPO CENTRO FARMACÉUTICO, S.A.	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COFARCA-Coop. Farmacéutica Canaria	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COFANO-Coop. Farmacéutica Noroeste	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
COFARÁN-Coop. Farmacéutica Andaluza	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
CERF CATALUÑA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Resto	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: SDC a partir de datos IMS citados en la notificación

Así, la cuota nacional de la entidad resultante alcanza [10-20]% tras sumar [0-10] puntos correspondientes a la adquirida. La adquirente refuerza su condición de segundo operador nacional por detrás de COFARES ([10-20]%) y pasa a [actuar directa o indirectamente a través de 32 almacenes]²³, en 23 provincias españolas. Le siguen HEFAME ([0-10]%), FEDERACIÓ FARMACEUTICA ([0-10]%) y CECO FAR ([0-10]%).

Por su parte, el Anexo II recoge la presencia provincial de las partes en 2004. Como consecuencia de la operación ALLIANCE UNICHEM (SAFA) refuerza su posición en Barcelona con un [30-40] (+[0-10]%) donde pasa a ser el primer operador, Gerona con un [20-30]% (+[0-10]%) y, residualmente, en Lérida con un [20-30]% (+[0-10]%). Además la adquirente se posiciona en Baleares con un [0-10]% (+[0-10]%). donde, hasta ahora, su presencia era marginal.

La cooperativa COFARES, el actual mayor distribuidor farmacéutico de España, dispone de 30 almacenes²⁴ siendo el primer operador en provincias como Álava, Albacete, Burgos, Madrid, Segovia y Vizcaya.

Por su parte, la también cooperativa HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRÁNEO (HEFAME) cuenta con 8 almacenes, centra su actividad en la vertiente mediterránea y es el primer operador en Alicante y Murcia.

²² La adquisición de FARMACÉN por SAFA se autorizó en 2005.

²³ [...].

²⁴ El número de almacenes de los competidores procede de sus páginas web.



La cooperativa FEDERACIÓ FARMACÉUTICA, S. COOP centra su actividad en Cataluña, Valencia y parte de Aragón. Dispone de 10 almacenes y es el primer distribuidor farmacéutico, con cuotas superiores al 30% todas las provincias catalanas²⁵ y en Castellón.

A continuación se pasa a analizar los mercados relevantes en Cataluña y Baleares:

Cataluña

De acuerdo con datos FARMAINDUSTRIA Cataluña disponía en 2003 de 28 almacenes farmacéuticos registrados, siendo la segunda comunidad autónoma con mayor número de almacenes, la de mayor volumen de actividad en distribución mayorista y en número de oficinas de farmacia, concentrándose la mayor parte en la ciudad de Barcelona.

La **provincia de Barcelona** cuenta con aproximadamente 2.200 oficinas de farmacia de las que 1.185 se encuentran en Barcelona capital. En dicha provincia hay 22 almacenes.

DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA PROVINCIA DE BARCELONA				
Operadores	Cuota sobre ventas			Nº almacenes
	2002	2003	2004	
FEDERACIÓ FARMACÉUTICA	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	4
SAFA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	4
HEFAME	[0-10]%	[10-20]%	[10-20]%	1
CERF CATALUÑA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	2
COFARES	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	1
VICENTE FERRER, S.A.	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	n.d.
Otros	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	n.d.
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	22

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la notificación

La adquirente suma a su cuota del [20-30]% sobre las ventas en la provincia de Barcelona 8 puntos correspondientes a la adquirida. De esta forma, con una cuota del [30-40]% y 6 almacenes, pasa de segundo a primer operador en la provincia de Barcelona por delante del líder actual, FEDERACIÓ FARMACÉUTICA ([30-40]% y 4 almacenes).

En todo caso, de acuerdo con la notificante 27 almacenes farmacéuticos (22 en la provincia y 5 ubicados en zonas limítrofes) están en disposición de dar servicio a Barcelona capital al estar ubicadas a una distancia no superior a 150 minutos de distancia por carretera.

La notificante ofrece una muestra de distintas poblaciones ubicadas en puntos diversos de la provincia de Barcelona²⁶. Estas poblaciones disponen en promedio de 27-28 almacenes farmacéuticos situados a menos de 150 minutos.

La **provincia de Gerona** cuenta con 297 oficinas de farmacia, de las que 41 están en la capital. Hay dos almacenes farmacéuticos registrados en la provincia, pertenecientes, respectivamente, a FEDERACIÓ FARMACÉUTICA y DISTRIBUIDORA CATALANA, S.A.

²⁵ Posición que perdería en Barcelona en favor de la entidad resultante de la operación.

²⁶ Cerxa, Manlleu, Sant Celoni, Cardona y Santa Margarida de Montbui.

A este respecto, como con referencia al resto de áreas geográficas analizadas, indicar que la notificante ha podido contar con datos procedentes de la FEDERACIÓN NACIONAL DE MAYORISTAS DISTRIBUIDORES DE ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS (FEDIFAR) a la que pertenece, dándose la posibilidad de que existan otros almacenes de mayoristas no miembros de FEDIFAR.



(DISCASA). No obstante, otros operadores como COFARES, SAFA, CERF CATALUÑA, etc., distribuyen desde almacenes ubicados fuera de la provincia.

DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA PROVINCIA DE GERONA				
Operadores	Cuotas sobre ventas			Nº almacenes
	2002	2003	2004	
FEDERACIÓ FARMACÉUTICA	[40-50]%	[40-50]%	[40-50]%	1
SAFA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	-
DISCASA	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%	1
HEFAME	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	-
CERF CATALUÑA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	-
GRUFARMA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	-
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	-
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	2

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la notificación

La notificante escoge una muestra de poblaciones ubicadas en puntos diversos de la provincia y estima que las oficinas de farmacia establecidas en tales puntos²⁷ cuentan con entre 24 y 27 almacenes en un radio de 120-150 minutos a la redonda. La media estimada teniendo en cuenta el total de poblaciones es de 26 almacenes.

La **provincia de Lérida** dispone de 186 oficinas de farmacia de las que 44 se sitúan en la capital. Hay tres almacenes farmacéuticos registrados en la provincia pertenecientes, respectivamente, a FEDERACIÓ FARMACÉUTICA, SAFA y DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA LERIDANA, S.A. (DIFALE). Otros operadores que actúan en la provincia distribuyen desde almacenes ubicados fuera de la misma, aunque su presencia es marginal.

DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA PROVINCIA DE LÉRIDA				
Operadores	Cuotas sobre ventas			Nº almacenes
	2002	2003	2004	
FEDERACIÓ FARMACÉUTICA	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	1
DIFALE	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%	1
SAFA	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	1
CERF CATALUÑA	-	-	[0-10]%	-
CENTRO FARM. NACIONAL	[0-10]%	-	[0-10]%	-
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	-
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	3

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la notificación

La notificante, a partir de una muestra de poblaciones ubicadas en puntos diversos de la provincia²⁸, concluye que tales oficinas disponen de 32 a 35 almacenes farmacéuticos establecidos en un radio de 120-150 minutos a la redonda. Por sus condiciones orográficas, las poblaciones ubicadas en el Valle de Arán²⁹ sólo disponen de tres almacenes dentro de un radio equivalente. Así, con la salvedad indicada, las farmacias gerundenses cuentan con una media de 24 almacenes a no más de 150 minutos.

²⁷ Girona capital, Vidreres, Peralada, Campdevàdol, Sant Pau y Figueres.

²⁸ Lleida capital, Basella y L'Albi.

²⁹ Viella.

Baleares

De acuerdo con FARMAINDUSTRIA, las Islas Baleares disponían en 2003 de cuatro almacenes registrados. Hay en la Comunidad 294 oficinas de farmacia, de las que 129 están ubicadas en Mallorca, y 4 almacenes: dos ubicados en Mallorca pertenecientes, respectivamente, a COOPERATIVA D'APOTECARIS, S.C.L. y CERF CATALUÑA; otro de BALEAR DE MEDICAMENTOS, S.A. (BAMESA) en Ibiza desde donde también se suministra a la farmacias de Formentera; y un cuarto en Menorca perteneciente a COOPERATIVA FARMACÉUTICA MENORQUINA (COFARME). Otros operadores como COFARES, o la propia SAFA, aprovisionan las farmacias de las islas desde almacenes ubicados en la península.

DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN BALEARES				
Operadores	Cuotas sobre ventas			Nº almacenes
	2002	2003	2004	
COOP. D'APOTECARIS	[70-80]%	[70-80]%	[70-80]%	1
CERF CATALUÑA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	1
COFARME	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	1
BAMESA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	1
COFARES	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	-
SAFA	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	-
Otros	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%	-
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la notificación

VI.4 Estructura de la demanda

El grueso de la demanda de los distribuidores farmacéuticos mayoristas son las farmacias no hospitalarias. En menor grado, no obstante, también se suministra a los servicios de farmacia hospitalarios así como a la Administración Pública. En estos casos los laboratorios farmacéuticos, al conceder en general mejores precios para grandes cantidades de producto, son los principales suministradores. Por último, y de forma residual, los distribuidores se suministran entre sí.

El Grupo SAFA, en particular, destina un [...] % de sus ventas en España a oficinas de farmacia, mientras que el resto se reparte entre distribuidores farmacéuticos ([...] %) y otros ([...] %). Por su parte, CERF CATALUÑA destina a oficinas de farmacia el [...] % de sus ventas.

VI.5 Estructura y características de la distribución

Las actividades de distribución se realizan por medios propios o mediante subcontratación, sobre todo, en el caso de las actividades de transporte. La ubicación del almacén, de los clientes y el tamaño de la empresa distribuidora condicionan la propensión a subcontratar, muy extendida en el sector.

La organización de los repartos se encuentra mediatizada por los horarios de apertura de las farmacias. Los repartos se producen generalmente con una frecuencia que oscila entre 2 y 6 veces al día, en horas concretas, dependiendo de las áreas (a mayor concentración de población, mayor número de farmacias y mayor número de repartos al día). Todo ello sin perjuicio de repartos urgentes y de los servicios de guardia de almacenes que puede imponer los servicios de salud de las CCAA.



El Grupo SAFA [...] el [...] % de los servicios de transporte. CERF CATALUÑA, por su parte, en su almacén de Tarrasa [...] de tales servicios que, [...], en Palma de Mallorca [...].

VI.6 Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Existen dos fases en el establecimiento de precios de las especialidades farmacéuticas: en la primera se fija el precio de venta del laboratorio (PVL), que está intervenido y sujeto a autorización³⁰ si el producto se destina al territorio nacional y está financiado por el Sistema Nacional de Salud. Ese precio es libre, y se fija por el laboratorio o fabricante, en el resto de especialidades, incluidas las publicitarias (por ejemplo, antigripales, vitaminas, algunos analgésicos, etc.). En el caso de los productos de parafarmacia los precios tampoco están intervenidos.

El Gobierno fija mediante Real Decreto los márgenes de las oficinas de farmacia y de los almacenes farmacéuticos. Este margen ha sufrido sucesivas reducciones. Desde el 1 de febrero de 2005, está establecido en un 27,9% para la farmacia y un 8,6% para el almacén (a partir de 2006, un 7,6%). Para especialidades cuyo precio de venta de laboratorio sea igual o inferior a 89,62€ el margen del almacén se establece en un importe fijo. Tales márgenes se revisan anualmente teniendo en cuenta la variación del producto interior bruto y el aumento de las ventas de las oficinas de farmacia³¹.

En la segunda fase, una vez fijado el PVL por cualquiera de las modalidades citadas, se aplica el margen para el almacén mayorista para obtener el precio de venta a la farmacia (PVF). El margen legal de la oficina de farmacia se calcula, sobre el de venta al público (PVP) al que se añade un tipo reducido de IVA del 4% para obtener el precio de venta al público final (PVP IVA).

Los precios del laboratorio son máximos y los almacenes farmacéuticos pueden obtener descuentos de los laboratorios que, según la notificante, alcanzan como máximo entre un [...] % y [...] % del pedido.

Los márgenes de distribuidores y oficinas de farmacia son fijos, siendo práctica habitual que los almacenes farmacéuticos repercutan de forma indirecta parte de este margen a las oficinas de farmacia. Se conocen principalmente dos modalidades: descuento por volumen de ventas mensual, y descuentos escalados en función del número de unidades o del volumen de un producto. También pueden obtener descuentos en función de las condiciones de pago (por pronto pago, pago por adelantado y otros).

Los descuentos aplicados a la farmacia por parte del almacén distribuidor no se repercuten al consumidor en el caso de especialidades farmacéuticas financiadas por la sanidad pública, sino que aumentan el margen de la oficina de farmacia más allá de los fijados legalmente. En el caso de especialidades farmacéuticas publicitarias, la normativa reconoce al farmacéutico explícitamente la libertad de conceder descuentos al consumidor con un máximo de un 10% del PVP IVA.

En los productos parafarmacéuticos el precio es libre y no hay márgenes legales. El margen medio que los distribuidores mayoristas aplican a dichos productos, de acuerdo con la

³⁰ Art. 100 de la Ley del Medicamento

³¹ La rebaja en el margen de la distribución conforma una de las medidas contempladas en el Plan Estratégico de Política Farmacéutica para el Sistema Nacional de Salud Español, "Por un uso racional del medicamento", noviembre 2004.



notificante, es de aproximadamente un 6% sobre su precio de adquisición, sin perjuicio de posibles descuentos o bonificaciones.

El poder de demanda de los almacenes mayoristas es limitado en lo que a especialidades con precio intervenido se refiere en las que los laboratorios son reacios a conceder descuentos (máximo un [...] % del volumen de compra según la notificante). En el caso de los productos de parafarmacia, no obstante, el poder negociador puede ser mayor debido a la libertad de precios lo que permite obtener descuentos y bonificaciones de diverso tipo.

VI.7 Barreras a la entrada - Competencia potencial

Las barreras a la entrada se derivan de las obligaciones legales ya citadas. Por un lado, la necesidad de una autorización administrativa para el ejercicio de la actividad que no presenta dificultades (se obtiene en un plazo máximo regulado en noventa días, que en la práctica es muy inferior) siempre y cuando se cumplan los requisitos técnicos (obligaciones de almacenamiento, mantenimiento de la cadena de frío, personal cualificado, etc.) y regulatorios (capacidad de cumplir con las obligaciones de suministro).

Adicionalmente, el tamaño de los mercados así como la reducción de márgenes condiciona la entrada de nuevos operadores y apertura de almacenes. Por otra parte, cabe señalar la existencia de competidores verticalmente integrados (farmacias que participan como socios o cooperativistas de distribuidores mayoristas). En este sentido, la compra de operadores ya establecidos en un ámbito geográfico constituye una opción atractiva para penetrar en nuevos ámbitos geográficos, más competitiva que la de dar suministro a distancia.

Asimismo hay que señalar la posibilidad de que se intensifique la competencia por la actuación directa de los laboratorios en la distribución de sus productos a las farmacias en detrimento del negocio de los almacenes farmacéuticos, lo que conlleva asumir parte de la actividad realizada por éstos (empaquetamiento, etc.) y puede resultar en nuevas formas de distribución.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo sobre CENTRO EUROPEO DE REPARTO FARMACÉUTICO DE CATALUÑA, S.A. (CERF CATALUÑA), por parte del Grupo ALLIANCE UNICHEM, sociedad que, a su vez, controla en España al Grupo SAFA.

En el mercado de distribución mayorista de productos farmacéuticos, la cuota nacional de la entidad resultante alcanza [10-20] % tras sumar [0-10] puntos correspondientes a la adquirida y pasa a disponer de 31 almacenes, de los que 2 corresponden a la adquirida, por detrás de COFARES ([10-20] % y 30 almacenes) y por delante de HEFAME ([0-10] % y 8 almacenes) o FEDERACIÓ FARMACEUTICA ([0-10] % y 10 almacenes).

La adquirida desarrolla su actividad únicamente en Cataluña y Baleares.

- En la provincia de Barcelona, la adquirente suma a su cuota los [0-10] puntos correspondientes a la adquirida. De esta forma, con una cuota del [30-40] % y 6 almacenes, ALLIANCE UNICHEM (SAFA) pasa de segundo a primer operador por delante del líder actual, FEDERACIÓ FARMACÉUTICA ([30-40] % y 4 almacenes). En todo caso, como señala la notificante, las farmacias ubicadas en la provincia disponen en promedio de 27-28 almacenes farmacéuticos situados a una distancia de 120-150 minutos por carretera.



- En Gerona, la adquirente suma únicamente [0-10] puntos correspondientes a la adquirida, y se hace con una cuota del [20-30]%, sin almacén alguno. Con ello, mantiene la segunda posición por detrás de FEDERACIÓ FARMACÉUTICA ([40-50]% y 1 almacén). La media de almacenes a menos de 150 minutos de cualquier localidad gerundense es, de acuerdo con la notificante, de 26.
- En Lérida, donde ALLIANCE UNICHEM (SAFA) tiene almacén pero no la adquirida, la adición de cuotas es insignificante y la adquirente conserva su tercera posición con un [20-30]% por detrás de FEDERACIÓ FARMACÉUTICA ([30-40]% y 1 almacén) y DIFALE ([30-40]% y 1 almacén). Las farmacias leridanas cuentan con una media de 24 almacenes a no más de 150 minutos de distancia.
- Por último en Baleares, donde la adquirente está prácticamente ausente, SAFA (ALLIANCE UNICHEM) se hace con uno de los dos únicos almacenes existentes en Mallorca de los 4 establecidos en el archipiélago. De esta forma asume, con un [0-10]%, la condición de segundo operador de las islas a gran distancia del líder, COOPERATIVA D' APOTECARIS ([70-80]% y 1 almacén, también ubicado en Mallorca), no existiendo cambios significativos en la estructura de la oferta más allá del cambio de titularidad de la cuota y del almacén de la adquirida.

Para valorar la incidencia de la operación es preciso considerar, en primer lugar, que la distribución mayorista de especialidades y productos farmacéuticos es una actividad regulada. Se trata de un mercado en el que el operador no tiene capacidad de fijar precios, compitiendo en condiciones comerciales (descuentos, ofertas y otros) y calidad del servicio (rapidez y frecuencia de los repartos).

En relación con las condiciones comerciales, el margen de maniobra de los mayoristas se va estrechando. Los operadores afrontan un escenario de reducción de precios de las especialidades farmacéuticas financiadas por la sanidad pública y un estrechamiento de los márgenes de distribución mayorista (desde el 11% fijado en 1997 al 7,6% que entrará en vigor en 2006). Es decir, se reduce tanto la base sobre la que se aplica el margen como el margen en sí mismo, lo que tenderá a intensificar la competencia por el cliente para compensar con crecimiento del volumen de negocio el efecto de estas medidas.

En cuanto a la calidad del servicio, debe tenerse en cuenta que el marco legal vigente establece determinadas obligaciones de abastecimiento. Por otra parte, dada su reducida capacidad de almacenaje, las farmacias demandan un servicio continuo y frecuente. Por ello, habitualmente cuentan con un proveedor principal y otros alternativos. La capacidad de respuesta del cliente, en términos de cambio de proveedor ante un deterioro de la calidad del suministro, es prácticamente inmediata si existen alternativas, puesto que no hay compromisos formales de compra, al menos con los operadores no integrados verticalmente como las partes de la operación.

En el caso de que la proximidad geográfica entrañase una ventaja competitiva en términos de frecuencia y calidad del suministro, cabe señalar que en Barcelona, única provincia donde hay una adición de cuotas significativa, de acuerdo con la información suministrada por la notificante, existe una competencia suficiente tanto en número de operadores como de almacenes ajenos a las partes de la operación a 120-150 minutos de una muestra geográficamente significativa de localidades.

Por otra parte, la competencia es muy intensa entre operadores, en particular por parte de cooperativas y sociedades pertenecientes a farmacéuticos detallistas y, por tanto, integradas



verticalmente, que representan el 70% de los almacenes mayoristas establecidos en España. Es el caso de FEDERACIÓ FARMACÚTICA, COFARES y HEFAME, los tres principales competidores de las partes en la provincia de Barcelona que, en conjunto, disponen de 6 almacenes y un [40-50]% del mercado barcelonés.

Por último, si bien la capacidad negociadora de Grupo SAFA como demandante de especialidades y productos farmacéuticos puede aumentar con la operación, el ejercicio de la misma tiene ciertos límites puesto que la parte más importante del negocio proviene de las especialidades farmacéuticas en régimen de intervención de precios.

A la luz de las consideraciones expuestas, no cabe considerar que la operación de referencia pueda obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en ninguno de los mercados referidos.

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.



ANEXO I

REPARTO DE LOS ALMACENES DEL GRUPO SAFA			
COMUNIDAD AUTÓNOMA Y PROVINCIA	Población	Gestora	Explotación del local
ANDALUCÍA			
Cádiz	Jerez de la F.	FARMACÉN	[...]
Córdoba	Córdoba	SAFÁNDALUS	[...]
	Baena	SAFÁNDALUS	[...]
Granada	Granada	SAFÁNDALUS	[...]
Huelva	Huelva	FARMACÉN	[...]
Jaén	Jaén	SAFÁNDALUS	[...]
Sevilla	Dos Hermanas	FARMACÉN	[...]
ASTURIAS			
Asturias	Oviedo	C. F. ASTURIANO	[...]
ARAGÓN			
Zaragoza	V. de Gállego	SAFA GALÉNICA	[...]
CASTILLA-LEÓN			
Burgos	Miranda de Ebro	SAFA GALÉNICA	[...]
León	Trobajo del Camino	MEDICAMENTA	[...]
Salamanca	Salamanca	MEDICAMENTA	[...]
	Salamanca	FARMACÉN	[...]
Soria	Soria	MEDICAMENTA	[...]
Valladolid	Valladolid	FARMACÉN	[...]
CATALUÑA			
Barcelona	Polinyà	SAFA GALÉNICA	[...]
	El Prat de Llobregat	MEDICAMENTA	[...]
	Terrasa	EGARA	[...]
	Badalona	EGARA	[...]
Lleida	Lleida	SAFA GALÉNICA	[...]
Tarragona	La Canonja	SAFA GALÉNICA	[...]
EXTREMADURA			
Cáceres	Cáceres	MEDICAMENTA	[...]
GALICIA			
Pontevedra	Meis	SAFA GALÉNICA	[...]
MADRID			
Madrid	Fuenlabrada	ALFAMAD	[...]
	S.F. de Henares	ALFAMAD	[...]
	Móstoles	FARMACÉN	[...]
PAÍS VASCO			
Vizcaya	Arrigorriaga	SAFA GALÉNICA	[...]
VALENCIA			
Alicante	Alicante	SAFA GALÉNICA	[...]
Valencia	Riba-Roja de Turia	SAFA GALÉNICA	[...]

Fuente: Notificación



ANEXO II

PRESENCIA DEL "GRUPO SAFA" Y "CERF CATALUÑA" EN EL MERCADO ESPAÑOL						
Provincia	Tamaño mercado (M. Euros)	GRUPO SAFA		CERF CATALUÑA		Cuota resultante en valor
		Nº almacenes de que dispone	Cuota en valor	Nº almacenes de que dispone	Cuota en valor	
Álava	76,51	-	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Albacete	125,00	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Alicante	50,39	1	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Almería	15,67	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Asturias	423,53	1	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Ávila	63,35	-	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Badajoz	236,40	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Baleares	285,60	-	[0-10]%	1	[0-10]%	[0-10]%
Barcelona	1.807,56	4	[20-30]%	2*	[0-10]%	[20-30]%
Burgos	109,57	1	[20-30]%	-	-	[20-30]%
Cáceres	145,39	1	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Cádiz	387,10	1	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Cantabria	175,09	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Castellón	203,27	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Ciudad Real	183,70	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Córdoba	282,04	2	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Cuenca	75,17	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Girona	206,31	-	[20-30]%	-	[0-10]%	[20-30]%
Granada	283,44	1	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Guadalajara	56,79	-	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Guipúzcoa	208,70	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Huelva	156,11	1	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Huesca	74,22	-	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Jaén	240,86	1	[0-10]%	-	-	[0-10]%
La Coruña	382,96	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
León	177,34	1	[10-20]%	-	-	[10-20]%
La Rioja	94,02	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Lleida	142,66	1	[20-30]%	-	[0-10]%	[20-30]%
Lugo	147,48	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Madrid	1.620,13	3	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Málaga	456,08	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Navarra	196,60	-	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Orense	143,23	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Palencia	52,51	-	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Pontevedra	313,75	1	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Salamanca	116,98	2	[50-60]%	-	-	[50-60]%
Segovia	47,74	-	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Sevilla	572,04	1	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Soria	31,15	1	[70-80]%	-	-	[70-80]%
Tarragona	283,13	1	[30-40]%	-	-	[30-40]%
Teruel	50,00	-	[30-40]%	-	-	[30-40]%
Toledo	202,21	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Valencia	956,10	1	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Valladolid	141,31	1	[10-20]%	-	-	[10-20]%
Vizcaya	372,10	1	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Zamora	68,63	-	[0-10]%	-	-	[0-10]%
Zaragoza	141,31	1	[20-30]%	-	-	[20-30]%

* Se incorpora el almacén [...]

Fuente: Datos notificante e IMS