



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05074

IMA / TELSTAR / JV

Con fecha 17 de agosto de 2005, ha tenido entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la toma de control conjunto de SAMOA GESTIÓN, S.L por parte de IMA INDUSTRIE MACCHINE AUTOMATICHE S.p.A. y TELSTAR, S.A.

La notificación ha sido realizada conjuntamente por las entidades adquirentes, 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 concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la citada 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 hubiere remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, el notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía y Hacienda 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 **17 de septiembre de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la toma de control conjunto por IMA INDUSTRIE MACCHINE AUTOMATICHE S.p.A. (IMA) y TELSTAR, S.A. (TELSTAR) del negocio de equipos de secado destinados a la industria farmacéutica y biotecnológica de TELSTAR. Para ello ambas empresas adquirirán el control conjunto de una empresa en participación (SAMOA GESTIÓN, S.L) a la que, previamente, TELSTAR habrá transferido el citado negocio.

Así, de acuerdo con el Acuerdo de Accionistas suscrito por las partes [...]*, se prevé, antes de ejecutar la operación, la escisión del negocio de fabricación y venta de equipos de secado

* Se indica entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



destinados a la industria farmacéutica y biotecnológica de TELSTAR y su transmisión a SAMOA GESTIÓN, S.L., filial de TELSTAR.

Posteriormente, IMA adquirirá el 50% del capital social de SAMOA¹ [...]. Tras dicha adquisición, IMA y TELSTAR detentarán, respectivamente el 50% del capital social de SAMOA, ejerciendo el control conjunto sobre dicha empresa.

Adicionalmente, el Acuerdo de Accionistas dispone que la empresa conjunta suscribirá una serie de acuerdos complementarios con sus matrices entre los que figura un contrato de agencia exclusiva con IMA. En virtud de dicho acuerdo, IMA se convertirá en agente exclusivo de la empresa conjunta para la promoción y comercialización de sus productos² en ciertos países³, [...] entre los que no está incluida España. [...]⁴.

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

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El [...] del Acuerdo de Accionistas contiene una cláusula de no competencia por la que IMA y TELSTAR se comprometen a no llevar a cabo, directa o indirectamente, actividades que puedan competir con las de la empresa en participación.

Este pacto obedece al compromiso adquirido por las adquirentes de canalizar sus respectivos negocios de diseño, fabricación, comercialización y distribución de liofilizadores y los sistemas de carga y descarga de dichos equipos a través de la empresa en participación.

Por esta razón, el Acuerdo de de Accionistas no establece un limite temporal para dicha cláusula de no competencia. En este sentido, los notificantes indican que su duración se extiende al de la empresa en participación.

II.2 Contrato de colaboración

La [...] del Acuerdo de Accionistas prevé la posibilidad de que las partes celebren contratos para [...].

II.3. Valoración

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 del pacto de no competencia contenido en el Acuerdo de Accionistas no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

¹ Tras la cierre de la operación, SAMOA pasará a denominarse IMA-TELSTAR, S.L.

² Los correspondientes a las actividades transferidas a la empresa conjunta por TELSTAR: liofilizadores, secadores rotatorios, estufas de secado al vacío y sistemas de carga y descarga.

³ [...].

⁴ [...].



En cuanto a los posibles contratos de colaboración entre TELSTAR e IMA previstos [...] del Acuerdo de Accionistas para [...], este Servicio no los considera como parte integrante de la operación notificada [...].

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 (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

La operación notificada cumple, sin embargo, 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 misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1 Adquirente: IMA INDUSTRIE MACCHINE AUTOMATICHE S.p.A. (IMA)

IMA es una empresa italiana que se dedica al diseño, fabricación y comercialización de maquinaria y equipos automáticos de envasado para las industrias alimentaria, farmacéutica y cosmética. Sus acciones cotizan en la Bolsa de Milán, siendo su accionista de control FIN VACCHI-FINANZIARIA VACCHI S.p.A.⁵

El Grupo IMA se organiza en tres divisiones, responsables del diseño, producción, asistencia en ventas y post-venta de sus respectivas líneas de producto. Dichas divisiones son:

- (i) Té, Café e Infusiones: esta división produce máquinas para el empaquetado de té y hierbas en bolsas filtro y envasado de café en sobres.
- (ii) Envasado farmacéutico: fabrica equipos para el envasado de cápsulas, ampollas y tabletas, viales y botellas, así como para su llenado con productos en líquido o en polvo, bajo condiciones estériles y no estériles. También produce equipamiento de limpieza, máquinas de soplado y esterilización, máquinas de envasado en cartón, de etiquetado y otros equipos de embalaje para productos farmacéuticos y cosméticos.
- (iii) Procesos farmacéuticos: produce máquinas para la fabricación de tabletas y cápsulas, su recubrimiento, así como para elaboración de granulados.

IMA cuenta con filiales, oficinas de representación y agencias en un elevado número de países, entre ellos España⁶. Sus plantas de producción se encuentran en Italia (5), Alemania (1) e India (2).

⁵ A 19 de julio de 2005, FIN VACCHI – FINANZIARIA VACCHI S.p.A., detenta el 51% de su capital social.

⁶ Así su filial IMA IBÉRICA PROCESSING AND PACKAGING, S.L., con sede en Barcelona

La facturación del Grupo IMA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

Volumen de ventas GRUPO IMA (Millones de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirente: TELSTAR, S.A. (TELSTAR)

TELSTAR es una sociedad española, cabecera del grupo de empresas del mismo nombre, cuyo capital social se encuentra [“mayoritariamente en manos de un grupo familiar”], disponiendo AURICA XXI, S.C.R.,[...], del restante [...] %.

El grupo TELSTAR se dedica principalmente al diseño, fabricación y venta de equipamiento, componentes y tecnología destinada a la industria farmacéutica y biotecnológica.

El grupo TELSTAR comercializa sus productos en más de 80 países, y posee plantas de producción en España (Barcelona) y China. En España, el grupo tiene una presencia importante, contando con un cierto número de filiales⁷ entre las que destaca TELSTAR INDUSTRIAL, S.L.. En concreto, TELSTAR INDUSTRIAL, S.L se dedica al diseño, fabricación y comercialización de bienes de equipo a través de tres divisiones:

- (i) Tecnología Farmacéutica: equipos para procesos de producción farmacéutica, especialmente para aplicaciones de liofilización, secado al vacío y ultrafiltración de aire.
- (ii) Equipos de Laboratorio: equipos o tecnología necesaria para los laboratorios de investigación, control de calidad y análisis, principalmente cabinas de flujo laminar, liofilizadores y bombas de vacío.
- (iii) Vacío Industrial: aplicaciones de la tecnología de vacío (bombas de vacío, componentes, accesorios y equipos a medida especialmente para la industria de la refrigeración y aire acondicionado, tratamiento de superficies, automoción, etc.)

El negocio de equipos de secado de TELSTAR INDUSTRIAL serán transferido a la empresa en participación controlada conjuntamente por IMA y TELSTAR.

La facturación de TELSTAR en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

Volumen de ventas TELSTAR (Millones de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

⁷ [...]



IV.3 Adquirida: SAMOA GESTIÓN, S.L (“SAMOA”)

SAMOA es una sociedad constituida en marzo de 2005 y enteramente participada por TELSTAR, S.A. Mediante la presente operación pasará a estar conjuntamente controlada por TELSTAR e IMA y pasará a desarrollar el negocio de equipos de secado destinados a la industria farmacéutica y biotecnológica de TELSTAR.

Este negocio incluye las actividades de diseño, fabricación, comercialización y asistencia post-venta de liofilizadores, de equipos de secado al vacío y de sistemas de carga y descarga de productos liofilizados.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1 Mercado de producto

El ámbito económico en el que se enmarca la operación notificada es el de la producción de equipos de secado destinados a la industria farmacéutica y biotecnológica en el que operará la empresa en participación una vez que TELSTAR le haya transmitido el correspondiente negocio.

Los equipos de secado para la industria farmacéutica y biotecnológica permiten que las sustancias químicas y naturales de las que se extrae el agua conserven sus propiedades (aroma, sabor, color, etc.). El secado de tales productos puede hacerse de varias maneras: liofilización, secado al vacío, secado por aire caliente, microondas, etc.

Los equipos de secado que actualmente produce TELSTAR y que pasará a fabricar la empresa en participación se basan en la tecnología de secado por liofilización y de secado al vacío. IMA no produce tales equipos.

El secado al vacío es una tecnología diseñada para tratar productos químicos y naturales empleada cuando, por las características termo-sensibles de tales productos, no se pueden emplear altas temperaturas. Los procedimientos de secado pueden ser estáticos (el producto se carga primero en una bandeja o pista y luego se dispone en las estanterías de la cámara dentro de un horno)⁸ o rotativos (mediante el movimiento de los productos dentro de un contenedor o tambor)⁹.

La posibilidad de diferenciar mercados en función de que la maquinaria emplee un proceso estático o rotativo, o en función de la industria a la que vayan destinados los equipos, es una cuestión que en el presente caso puede dejarse abierta puesto que, TELSTAR, la única de las adquirentes que opera en este mercado, no ha realizado ventas de estos productos en el ejercicio 2004¹⁰.

⁸ Este proceso proporciona un secado al vacío seguro y rápido sin agitar los materiales sensibles al calor y a la oxidación. Se usa para productos que tienen tendencia a desarrollar bultos, para aquéllos que tienen un alto contenido de humedad inicial o para aquéllos que requieren un estado de baja humedad al final del proceso. Por ejemplo, aditivos alimenticios, plantas medicinales, especias y condimentos, extractos vegetales, zumos de frutas, etc.

⁹ Está diseñado para secar productos que incluyen colorantes en polvo, pigmentos, levaduras, antibióticos y otros productos farmacéuticos.

¹⁰ [...].

Por su parte, la liofilización es una tecnología para la extracción del agua que contienen las sustancias orgánicas¹¹ sin causar daños a su estructura celular y sin pérdida de componentes volátiles. Para ello se congela la sustancia, separando así el agua en forma de cristales de hielo, para posteriormente introducir calefacción controlada. Esto hace que el hielo se sublime, desapareciendo lentamente en forma de vapor sin llegar a derretirse. Al final del proceso, el hielo se vaporiza por completo, quedando el material seco.

Los notificantes consideran que los equipos de liofilización destinados a la industria farmacéutica y biotecnológica pueden constituir un único mercado de producto, a pesar de que la tecnología utilizada por estos equipos es muy parecida a la utilizada en otras industrias (alimenticia y cosmética, por ejemplo)¹².

Adicionalmente, cabe la posibilidad de diferenciar los equipos liofilizadores destinados a la industria farmacéutica y biotecnológica en función de su aplicación y uso. En este sentido, algunos equipos están diseñados para la producción industrial a gran escala de productos farmacéuticos, mientras que otros están diseñados para el tratamiento de pequeñas muestras en laboratorios de I+D.

Los notificantes consideran que dichos segmentos no constituyen mercados separados puesto que, desde el punto de vista de la demanda, la gran mayoría de las ventas en ambos segmentos se realizan a los mismos clientes: las empresas farmacéuticas. Por otra parte, desde el punto de vista de la oferta, las empresas fabricantes de liofilizadores suelen producir todas las gamas ya que las características de los equipos son virtualmente idénticas.

En todo caso, los “liofilizadores de laboratorio” y los “liofilizadores de producción”, no tienen se usan en las mismas aplicaciones. Los liofilizadores de producción son equipos mucho más complejos, en ocasiones diseñados en función de los requerimientos de su demanda directa, la industria farmacéutica, y que se encuentran sometidos al cumplimiento de ciertos estándares técnicos. Por su parte, los liofilizadores de laboratorio son de pequeña capacidad en comparación con los anteriores¹³, y no sólo van destinados a la industria farmacéutica, sino también a universidades y otros laboratorios o centros públicos y privados de investigación sanitaria.

Adicionalmente, en línea con la complejidad de unos y otros equipos liofilizadores, las diferencias existentes en precios son considerables. De acuerdo con los datos suministrados por los notificantes (número de unidades vendidas y volumen de ventas del mercado) la inversión media en la adquisición de un liofilizador para laboratorio es poco significativa en relación con el coste de un liofilizador de producción para la industria farmacéutica .

Por último, la empresa en participación podrá desarrollar sistemas de carga y descarga para productos liofilizados¹⁴. Se trata de equipos complementarios o periféricos de los anteriores, por lo que, según los notificantes, no constituyen un mercado diferenciado por sí mismos.

¹¹ Según los notificantes, entre los principales productos que pueden ser liofilizados se encuentran hormonas, derivados de sangre, vitaminas, enzimas, citostáticos, antibióticos y antitoxinas, vacunas, vacunas anti-virus y reactivos.

¹² En este sentido, los notificantes informan de la reciente entrada al mercado de los equipos de liofilización de GEA NIRO PHARMA SYSTEMS, que tras la adquisición de ATLAS, un productor danés de tales equipos para la industria alimenticia, ha pasado a fabricar liofilizadores para la industria farmacéutica.

¹³ [...].

¹⁴ Estos equipos se utilizan para evitar la contaminación de los productos o componentes a liofilizar en el momento de cargar y descargar el liofilizador.



En todo caso, la existencia o no de un mercado diferenciado para sistemas de carga y descarga de liofilizadores es una cuestión que se puede dejar abierta, dado que se trata de una actividad no desarrollada actualmente por ninguna de las partes de la operación.

A la luz de las consideraciones anteriores, este Servicio considera relevante, a los efectos del análisis de la presente operación, el mercado de la fabricación y venta de liofilizadores destinados a la producción de productos farmacéuticos (“liofilizadores de producción”) y el de la fabricación y venta de liofilizadores para laboratorios.

V.2 Mercado geográfico

Según los notificantes, el ámbito geográfico relevante de los mercados de liofilizadores es, al menos, de dimensión europea.

Los costes de transporte de estos equipos son reducidos. En el caso de TELSTAR no alcanzan el [...] % del coste por unidad fabricada. Así, los principales fabricantes de liofilizadores localizan sus plantas en países con bajos costes de producción, como China, desde los que comercializan sus productos a escala internacional.

Por su parte, la demanda está constituida, en buena medida, por empresas farmacéuticas, algunas de ellas grandes multinacionales. Estas empresas suelen adjudicar sus contratos mediante procedimientos competitivos abiertos a fabricantes establecidos en cualquier país.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1 Estructura de la oferta

Los notificantes señalan que el número de pedidos realizados anualmente, especialmente en el caso de los liofilizadores de producción, es reducido. De esta forma las cuotas de mercado de los distintos operadores están sujetas a importantes oscilaciones. La pérdida de un único pedido supone una variación significativa en la posición en el mercado si se contempla en un año determinado.

La estructura del mercado de liofilizadores de producción en la UE se recoge en el cuadro siguiente:

LIOFILIZADORES PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS (UNIÓN EUROPEA)				
2004				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Miles de euros	Cuota(valor)
BOC EDWARDS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
HOF	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
STERIS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
USIFROID	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
KLEE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TELSTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%



LIOFILIZADORES PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS (UNIÓN EUROPEA)				
2003				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Miles de euros	Cuota(valor)
BOC EDWARDS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
HOF	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
STERIS	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
USIFROID	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
KLEE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TELSTAR	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%

LIOFILIZADORES PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS (UNIÓN EUROPEA)				
2002				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Miles de euros	Cuota(valor)
BOC EDWARDS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
HOF	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
STERIS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
USIFROID	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
KLEE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TELSTAR	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación.

Como se puede observar, la cuota del negocio que TELSTAR transfiere a la empresa en participación no supera el [0-10] % en ninguno de los tres últimos ejercicios, frente a competidores como BOC EDWARDS ([10-20] % en 2004), STERIS ([10-20] %) o USIFROID ([10-20] %).

LIOFILIZADORES PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS (ESPAÑA)				
2004				
Operadores	Unidades	Cuota (volumen)	Euros	Cuota (valor)
TELSTAR	[...]	[50-60]%	[...]	[60-70]%
BOC EDWARDS	[...]	[50-60]%	[...]	[30-40]%
STERIS	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%
2003				
Operadores	Unidades	Cuota (volumen)	Euros	Cuota(valor)
TELSTAR	[...]	[90-100]%	[...]	[90-100]%
BOC EDWARDS	-	-	-	-
STERIS	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%



LIOFILIZADORES PARA LA FABRICACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS (ESPAÑA)				
2002				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Euros	Cuota(valor)
TELSTAR	[...]	[60-70]%	[...]	[70-80]%
BOC EDWARDS	-	-	-	-
STERIS	[...]	[40-50]%	[...]	[20-30]%
Otros	-	-	-	-
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: notificación.

La cuota en el mercado español es sin embargo muy elevada y registra oscilaciones muy significativas. En efecto, el mercado español es muy estrecho. Las ventas medias anuales en los tres últimos ejercicios rondan los [...] millones de euros en valor y los [...] equipos al año en volumen. En todo caso, dada la actividad de las partes, no se produce adición de cuotas alguna.

Por su parte, la estructura del mercado europeo de liofilizadores para laboratorios se recoge en el cuadro siguiente:

LIOFILIZADORES PARA LABORATORIOS (I+D) (UNIÓN EUROPEA)				
2004				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Miles de euros	Cuota
HETO	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
CHRIST	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
VIRTIS (SPI)	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
FTS	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
TELSTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%
2003				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Miles de euros	Cuota
HETO	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
CHRIST	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
VIRTIS (SPI)	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
FTS	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
TELSTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%
2002				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Miles de euros	Cuota
HETO	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
CHRIST	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
VIRTIS (SPI)	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
LABCONCO	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
TELSTAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: notificación.

En este caso, la cuota de TELSTAR ronda el [0-10]% muy por detrás de HETO ([20-30]%), CHRIST ([20-30]%) y o VIRTIS-SPI ([20-30]%).



Por último, la estructura del mercado nacional de liofilizadores de laboratorio se recoge en el cuadro siguiente:

LIOFILIZADORES PARA LABORATORIOS (I+D) (ESPAÑA)				
2004				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Euros	Cuota(valor)
TELSTAR	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
VIRTIS (SPI)	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
CHRIST	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
SAVANT	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
FTS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%
2003				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Euros	Cuota(valor)
VIRTIS (SPI)	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
TELSTAR	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
CHRIST	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
SAVANT	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
FTS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%
2002				
Operadores	Unidades	Cuota(volumen)	Euros	Cuota(valor)
CHRIST	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
TELSTAR	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
VIRTIS (SPI)	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
SAVANT	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
FTS	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: notificación.

En el mercado nacional de liofilizadores de laboratorio TELSTAR es el primer operador ([20-30]%) seguido de VIRTIS-SPI ([20-30]%) y CHRIST ([20-30]%). Por su parte, estos dos competidores fueron, por su parte líderes del mercado nacional en 2003 (VIRTIS-SPI) y en 2002 (CHRIST).

En suma, los mercados de liofilizadores de producción y de liofilizadores para uso en laboratorios presentan una importante competencia, con la presencia de importantes operadores internacionales. Entre los principales competidores de los mercados de liofilizadores destacan fabricantes norteamericanos, como SP INDUSTRIES (marcas VIRTIS y HULL), THERMO ELECTRON, LABCONCO CORPORATION. STERIS y otros europeos como la británica BOC EDWARDS, la francesa USIFROID o las alemanas KLEE y MARTIN CHRIST.

VI.2. Estructura de la demanda

La demanda de liofilizadores de producción está constituida por empresas farmacéuticas, algunas de ellas grandes multinacionales. Por su parte, la demanda de liofilizadores para laboratorios de I+D, no sólo está configurada por empresas farmacéuticas sino también por universidades y otros laboratorios o centros públicos y privados de investigación sanitaria.

Estos clientes disfrutan de un poder de compra significativo, especialmente en el caso de las empresas farmacéuticas. Es habitual que sean ellas las que especifiquen las características y los requisitos de los productos, limitándose los fabricantes de estos equipos a seguir dichas especificaciones.

El poder de compra de la demanda se refleja asimismo en el proceso de selección de su suministrador que o bien realizan a través de procedimientos de licitación, o mediante la solicitud de un presupuesto a varios suministradores.

Otra característica de estas empresas es el importante conocimiento que poseen del mercado internacional, lo que lleva a los fabricantes de los equipos de liofilización a competir sobre una base mundial o europea para conseguir contratos.

Los principales clientes españoles de liofilizadores de producción de TELSTAR son [...].

En cuanto a liofilizadores para laboratorios, los principales clientes de TELSTAR son [...].

VI.3. Estructura de la distribución y precios

En general, la distribución de los liofilizadores de la empresa en participación en España se realizará mediante ventas directas. No obstante, una parte de los equipos de liofilización para laboratorios se realizará a través de distribuidores no exclusivos.

La disponibilidad de una red de distribución con conocimiento técnico de los equipos y la prestación de mantenimiento adecuados, son los elementos que, junto al precio, son valorados por los clientes.

Según los notificantes, el aumento del número de competidores y la evolución del tipo de cambio con el dólar han propiciado una moderación de los precios aplicados en el mercado europeo.

VI.4. Competencia potencial - Barreras a la entrada

No existen barreras significativas al comercio de estos equipos en términos de barreras arancelarias o costes de transporte. Tampoco existe limitación alguna derivada de la disponibilidad de factores de producción ni de la necesidad de crear una red de distribución en propiedad. Por otro lado, la comercialización de estos productos no exige la adopción de políticas activas de promoción o publicidad, que se realiza de forma directa con el cliente potencial (ferias, etc)

Los únicos requerimientos que tienen que cumplir los equipos vendidos dentro del EEE son el cumplimiento de ciertos estándares técnicos obligatorios (eléctricos y de seguridad), mientras que otros estándares como el GAMP¹⁵ no resultan obligatorios, aunque los clientes pueden insistir en su cumplimiento.

Según los interesados, estos estándares no constituyen una barrera significativa de entrada al mercado ya que, en muchos casos, se trata de estándares internacionales, como los fijados dentro del marco de la Organización Internacional para la Estandarización (ISO)¹⁶.

En todo caso, los gastos en I+D, en particular en ciertos segmentos, pueden ser significativos dadas las especificaciones y diseños demandados por los clientes.

¹⁵La validación GAMP (*Good Automated Manufacturing Practices*) que se refiere a los sistemas automáticos para la fabricación farmacéutica, cubre actualmente Europa.

¹⁶ Los estándares ISO son generalmente aceptados a escala mundial



VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la toma de control conjunto por IMA INDUSTRIE MACCHINE AUTOMATICHE S.p.A. (IMA) y TELSTAR, S.A. (TELSTAR) del negocio de equipos de secado destinados a la industria farmacéutica y biotecnológica de TELSTAR. Para ello ambas empresas adquirirán el control conjunto de una empresa en participación a la que, previamente, TELSTAR habrá transferido el citado negocio.

IMA no opera el ámbito de la producción de equipos de secado destinados a la industria farmacéutica y biotecnológica, de forma que no existe adición de cuotas alguna como consecuencia de la operación.

Así, la empresa en participación asumirá la posición de TELSTAR en los mercados de liofilizadores para la elaboración de productos farmacéuticos ([0-10]% en UE y [60-70]% en España) y de liofilizadores para laboratorios de investigación ([0-10]% en la UE y [20-30]% en España).

Ambos mercados, de carácter supranacional, se caracterizan por la presencia de un elevado número de operadores que poseen una oferta de productos semejante y una capacidad igual o superior a la de la nueva entidad.

Por su parte, la demanda está en buena medida constituida por empresas farmacéuticas y biotecnológicas con un poder de mercado significativo cuyas compras siguen procedimientos de adjudicación competitivos o basados en la comparación de ofertas.

VIII. PROPUESTA

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