INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 05057 BRIDGEPOINT/TUNSTALL

Con fecha 27 de junio de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de la totalidad del capital social de TUNSTALL HOLDINGS LIMITED (en adelante TUNSTALL) por parte de BRIDGEPOINT CAPITAL GROUP LIMITED (en adelante BRIDGEPOINT).

Dicha notificación ha sido realizada BRIDGEPOINT por 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 **27 de julio 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 de TUNSTALL por parte de BRIDGEPOINT, matriz de las empresas pertenecientes al Grupo BRIDGEPOINT CAPITAL[1].

[1] BRIDGEPOINT es gestora en última instancia del fondo de inversión Bridgepoint Europe II Fund. Este fondo adquirirá TUNSTALL a través de una sociedad vehículo inglesa, creada a estos efectos, TUNSTALL GROUP ACQUISITION LIMITED, filial de BRIDGEPOINT.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con el Contrato de Compraventa, la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la misma por parte de las autoridades de competencia de España. La operación ha sido notificada igualmente en Alemania, Austria e Irlanda.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El Contrato de Compraventa incluye un pacto de no competencia […] durante un periodo de [<3 años] a partir de la fecha de ejecución de la operación.

Adicionalmente, el Contrato recoge un pacto de no captación […] durante un periodo de [<3 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 no captación contenidos en el Acuerdo de Compraventa no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, del Consejo, sobre el control de las concentraciones 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 PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: "BRIDGEPOINT CAPITAL GROUP LIMITED" (BRIDGEPOINT)

BRIDGEPOINT es la matriz del Grupo Bridgepoint Capital e, indirectamente, gestora en última instancia de los fondos de capital riesgo del grupo. Todas las empresas controladas directa o indirectamente por BRIDGEPOINT tienen como actividad única la gestión de fondos de capital riesgo BRIDGEPOINT.

De acuerdo con la notificante, ninguno de los accionistas de BRIDGEPOINT puede, en solitario o de acuerdo con otros, ejercer una influencia decisiva sobre la sociedad.

Los fondos de BRIDGEPOINT invierten en una amplia gama de empresas presentes en varios sectores tales como seguros, agricultura, telecomunicaciones, ingeniería y entretenimiento, principalmente en la Unión Europea.

La única compañía de la cartera de inversiones de BRIDGEPOINT que opera en España en el mismo sector de actividad que la empresa adquirida es ATTENDO AB[2] (en adelante, ATTENDO).

ATTENDO es una empresa con sede en Estocolmo que gestiona residencias de ancianos y presta servicios de asistencia domiciliaria a ancianos y discapacitados en Suecia, Noruega y Dinamarca. Además, ATTENDO suministra sistemas de alarma y comunicación social y productos y servicios relacionados con estos sistemas. En España, únicamente vende sistemas de teleasistencia, a través de su filial ATTENDO SYSTEMS S.L.U.

Una vez ejecutada la presente operación, BRIDGEPOINT tiene la intención de fusionar la empresa adquirida con la división de sistemas de ATTENDO.

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

Volumen de ventas de BRIDGEPOINT (Millones euros)			
	2002	**2003**	**2004[3]**
Mundial	>250	>250	N.D.
Unión Europea	>250	>250	N.D.
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: "TUNSTALL HOLDINGS LIMITED" (TUNSTALL)

TUNSTALL es una empresa activa en el suministro de sistemas de comunicación y alarma social y de productos y servicios relacionados con los mismos, que opera en más de 23 países. La sede central y la unidad de producción se encuentran en el Reino Unido. Además, TUNSTALL es propietaria de centros de respuesta y monitorización en el Reino Unido, Irlanda y Nueva Zelanda.

Un fondo de capital riesgo gestionado por HG CAPITAL, controla el 67% del capital social de TUNSTALL, estando un 28% adicional repartido entre 25 directivos de la empresa y el 5% restante en manos de terceros.

En España, TUNSTALL opera a través de su filial TUNSTALL IBÉRICA, S.A. TUNSTALL IBÉRICA, a su vez, tiene una participación no de control (40%

[2] El 8 de marzo de 2005, la Comisión Europea autorizó la adquisición de control exclusivo de ATTENDO AB por parte de BRIDGEPOINT. Caso COMP/M.3714, BRIDGEPOINT/ATTENDO.

[3] Según la notificante, dado el elevado numero y la diversa naturaleza de las empresas de BRIDGEPOINT, el volumen de ventas consolidado de las mismas en el mundo y en la Unión Europea para el año 2004 no está aún disponible.

de capital social) en SERGESA TELEVIDA, S.L., que presta servicios de monitorización en Granada a más de 17.000 usuarios conectados, y una participación del 51% en TUNSTALL-PROAZIMUT, que instala y realiza el mantenimiento de unidades de alarma social para un único cliente, la Fundación Andaluza de Servicios Sociales (FASS).

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

Volumen de ventas de TUNSTALL (Millones euros)			
	2002	**2003**	**2004**
Mundial	<250	<250	<250
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La operación notificada se enmarca en el ámbito de los sistemas de alarma y comunicación social, en concreto, en los sistemas de teleasistencia para personas dependientes, y productos y servicios relacionados con los mismos. Tanto la adquirida, TUNSTALL, como una de las empresas controlada por la adquirente, ATTENDO SYSTEMS, operan en dicho ámbito.

La Comisión Europea en el caso nº COMP/M.3396, Group 4 Falck/Securicor, en un área relacionada, consideró que el suministro de sistemas de alarma es un mercado separado del de la prestación de servicios de monitorización y respuesta a los mismos.

ATTENDO, no presta servicios de monitorización en el mercado español. Por su parte, TUNSTALL, a través de su filial TUNSTALL IBÉRICA, tiene una participación en SERGESA[4], empresa que presta servicios de monitorización en el sureste de Andalucía, si bien, como se ha señalado, la adquirente afirma que se trata de una participación minoritaria, no de control.

En cuanto al suministro de sistemas de teleasistencia, la notificante considera que esta actividad forma parte del mercado general de sistemas de alarma y seguridad[5] (detectores de humo, contra incendios, para emergencias,…), ya que todos los sistemas utilizan una tecnología similar y funcionan de manera análoga.

Estos sistemas consisten en una unidad base conectada a una serie de sensores, que cuando se activan hacen que la unidad base envíe un mensaje de alarma por una línea de telecomunicaciones a un centro de monitorización. El mensaje de alarma puede describir, además, la naturaleza de la situación

[4] […].

[5] […].

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

para asegurar una respuesta adecuada. Generalmente, la mayor parte de las empresas suministran sistemas de alarma y seguridad para varios tipos de aplicaciones, existiendo, por tanto, cierta sustituibilidad por el lado de la oferta.

Sin embargo, desde el punto de vista de la demanda, cabe plantear si, al responder a necesidades y características diferentes, cada una de estas aplicaciones requiere sistemas con prestaciones específicas. Así, los sistemas de teleasistencia o sistemas de alarma y comunicación social[6] son teléfonos especiales que permiten a las personas dependientes (ancianos y discapacitados), que requieran de asistencia y supervisión, enviar una alarma y comunicarse con un centro de respuesta y monitorización.

Los productos pueden ser utilizados tanto por personas que reciben la teleasistencia en su propio domicilio (terminales dispersos), como por residencias de ancianos públicas o privadas y hospitales (terminales agrupados). En España, la mayoría de las unidades de teleasistencia son terminales dispersos o de uso domiciliario.

ATTENDO no vende en España terminales agrupados y TUNSTALL no vendió en el año 2004 ninguna terminal agrupada. La notificante considera que ambos tipos de terminales, aunque en entornos distintos, realizan las mismas funciones con una tecnología similar.

A la luz de las consideraciones anteriores, y, en particular, dada la naturaleza de las partes, este Servicio no considera necesario proceder a una delimitación cerrada del mercado relevante. De esta forma, este Servicio analizará el efecto de la operación notificada, tanto sobre el mercado de suministro de terminales de teleasistencia (agrupados o dispersos), como en el segmento específico de terminales de teleasistencia domiciliarios (dispersos).

V. 2. Mercado geográfico

La notificante considera que el mercado geográfico de suministro de sistemas de teleasistencia es de ámbito nacional, debido a las características propias de los mercados nacionales, el diferente desarrollo de los servicios de teleasistencia de cada país y las diferencias lingüísticas.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

El suministro de sistemas de teleasistencia está ligado a la evolución y las características del mercado de prestación de servicios de asistencia social, relativamente nuevo en España y en proceso de crecimiento.

El número de terminales de teleasistencia vendidos en España en el año 2002 fue de 15.000 unidades, que pasaron a 20.000 y 25.000 unidades en los años 2003 y 2004, respectivamente. El valor de las unidades vendidas ha pasado de 10,9 millones de euros en 2002 a 20,8 millones de euros en 2004, es decir, prácticamente se ha duplicado en dos años.

[6] […].

En particular, el número de terminales domiciliarias vendidas ha pasado de 38.990 unidades en 2002 a 82.821 unidades en 2004, y su valor de 7,9 millones de euros en 2002 a 15,79 millones de euros en 2004.

VI.2.- Estructura de la oferta

En el mercado español de suministro de sistemas de teleasistencia, coexisten dos tipos de operadores: empresas nacionales, entre las que se encuentran Pc-COMPATIBLE, Bio-INGENIERIA ARAGONESA y METRASINCRO, y empresas internacionales, como TUNSTALL o ATTENDO, todas ellas de reciente implantación en el mercado español.

Dentro del primer grupo, algunas de las empresas son filiales grandes de grupos proveedores de servicios de monitorización. Este es el caso de Bio-INGENIERIA ARAGONESA, filial del grupo MAPFRE QUAVITAE.

La estructura del mercado español de sistemas de teleasistencia, en valor, se recoge en el cuadro siguiente:

MERCADO ESPAÑOL DE SUMINISTRO DE SISTEMAS DE TELEASISTENCIA						
Empresas	**2002**		**2003**		**2004**	
	Mill. €	**%**	**Mill. €**	**%**	**Mill. €**	**%**
Tunstall	[…]	[30-40]%	[…]	[30-40]%	[…]	[20-30]%
Attendo	[…]	[10-20]%	[…]	[0-10]%	[…]	[0-10]%
Tunstall+Attendo	**[…]**	**[40-50]%**	**[…]**	**[30-40]%**	**[…]**	**[30-40]%**
Pc-Compatible	[…]	[0-10]%	[…]	[10-20]%	[…]	[20-30]%
Bio-I. Aragonesa	[…]	[0-10]%	[…]	[0-10]%	[…]	[0-10]%
Metasincro	[…]	[0-10]%	[…]	[0-10]%	[…]	[0-10]%
Otros	[…]	[0-10]%	[…]	[0-10]%	[…]	[0-10]%
Total Term. Dispersos	[…]	[70-80]%	[…]	[70-80]%	[…]	[70-80]%
Total Term. Agrupados	[…]	[20-30]%	[…]	[20-30]%	[…]	[20-30]%
Total Teleasistencia	[…]	100%	[…]	100%	[…]	100%

Fuente: Notificación

Como resultado de la operación, BRIDGEPOINT, con una cuota del [0-10]% correspondiente a ATTENDO, adquiere la del primer operador, TUNSTALL ([20-30]%), de forma que la cuota conjunta resultante asciende al [30-40]%, siendo el segundo operador, PC COMPATIBLE, con un [20-30]%.

En términos de número de unidades vendidas, la cuota de mercado de la entidad resultante de la operación sería del [20-30]%, de la que […] puntos corresponden a la adquirida, seguida de Pc-COMPABILE con un [20-30]%.

La venta de terminales domiciliarias es el único segmento del mercado de sistemas de teleasistencia en el que operan en España tanto la adquirida TUNSTALL, como ATTENDO, empresa controlada por el grupo adquirente. Ninguna de ellas vendió en 2004 sistemas agrupados en nuestro país. Así, en los cuadros siguientes se recoge la estructura de la oferta del mercado de sistemas de teleasistencia domiciliaria o dispersos en valor y volumen:

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

MERCADO ESPAÑOL DE SISTEMAS DE TELEASISTENCIA-TERMINALES DOMICILIARIOS - % en valor-			
Empresas	**2002**	**2003**	**2004**
Tunstall	[40-50]%	[40-50]%	[30-40]%
Attendo	[20-30]%	[0-10]%	[0-10]%
Tunstall+Attendo	**[60-70]%**	**[50-60]%**	**[40-50]%**
Pc-Compatible	[0-10]%	[10-20]%	[20-30]%
Bio-I. Aragonesa	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Metasincro	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Total term. dispersos o domic.	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

MERCADO ESPAÑOL DE SISTEMAS DE TELEASISTENCIA-TERMINALES DOMICILIARIOS - % en volumen-			
Empresas	**2002**	**2003**	**2004**
Tunstall	[40-50]%	[40-50]%	[30-40]%
Attendo	[10-20]%	[0-10]%	[0-10]%
Tunstall+Attendo	**[60-70]%**	**[40-50]%**	**[30-40]%**
Pc-Compatible	[0-10]%	[20-30]%	[30-40]%
Bio-I. Aragonesa	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Metasincro	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Total term. dispersos o domic.	100%	100%	100%

Fuente: Notificación

En conclusión, como resultado de la operación, BRIDGEPOINT adquiere la cuota del primer operador, TUNSTALL, resultando en una cuota conjunta del [40-50]%, en valor y del [30-40]% en volumen, seguido de Pc-Compatible ([20-30]% en valor y [30-40]% en volumen).

VI.3.- Estructura de la demanda, distribución y precios

De acuerdo con la notificante, la financiación de los servicios de teleasistencia procede, esencialmente, de la administración central, a través del Instituto de Migraciones y Servicios Sociales (IMSERSO), y de las autonómicas.

Así, un 77% de la facturación en teleasistencia en España es sufragada por los Presupuestos Generales del Estado para servicios sociales, un 14% por las ocho Comunidades Autónomas que financian programas propios de teleasistencia, y el 9% restante por operadores privados y compañías aseguradoras. Es decir, las administraciones públicas financian el 91% de la teleasistencia en España.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

En todo caso, aún cuando el IMSERSO financia la mayoría de los programas de prestación de servicios de teleasistencia, la puesta en práctica de los mismos se desarrolla a nivel local y provincial[7].

Las entidades provinciales y locales con programas de prestación de servicios de teleasistencia recurren, con frecuencia, a su externalización a través de instituciones benéficas sin ánimo de lucro como CRUZ ROJA ESPAÑOLA, y otras entidades privadas a través de un proceso de adjudicación público.

De esta forma, según la notificante, los principales demandantes de sistemas de teleasistencia en España son entidades como CRUZ ROJA ESPAÑOLA, FASS, EULEN, MAPFRE QUAVITAE y SERVICIOS DE TELEASISTENCIA, que adquieren el equipamiento de teleasistencia para su alquiler o venta a los usuarios finales, por ser estas instituciones las responsables de la prestación de servicios de respuesta y monitorización en los centros de asistencia diaria y asistencia domiciliaria, principalmente a ancianos.

CRUZ ROJA ESPAÑOLA, es el principal cliente y dispone de un sistema propio de gestión del servicio con 14 centros y 80.000 usuarios conectados. Cada centro organiza sus propios procedimientos de contratación de equipos a través de procesos de subasta públicos y abiertos, disfrutando de un significativo poder de negociación en el precio final de los equipos.

La FASS, es una fundación pública responsable de los servicios de teleasistencia en Andalucía, que gestiona un centro de monitorización con 30.000 usuarios conectados en toda Andalucía, organizando sus procedimientos de contratación a través de licitaciones abiertas.

Por su parte, EULEN, MAPFRE QUAVITAE y SERVICIOS DE TELEASISTENCIA son operadores privados con centros de monitorización en diferentes ciudades de España, proporcionando servicio a 23.790, 34.930 y 18.000 usuarios, respectivamente.

Los principales clientes de TUNSTALL en España se recogen en el siguiente cuadro:

PRINCIPALES CLIENTES DE TUNSTALL EN ESPAÑA			
Clientes	**Tipo de producto**	**Total ventas (€)**	**% sobre total ventas**
CRUZ ROJA E.	Terminales dispersos	2.800.000	45%
FASS	Terminales dispersos	2.000.000	32%
SERV. de TELEASIS.	Terminales dispersos	800.000	13%
SERGESA	Terminales dispersos	400.000	6,5%

Fuente: Notificación

[7] La Ley 7/1985, de 2 de abril, que regula las Bases del Régimen Local, establece que el municipio y la provincia, como entidades locales, tienen competencia en la gestión de la atención primaria de la salud y la prestación de los servicios sociales de promoción y reinserción social.

Por su parte, los principales clientes de ATTENDO en España se recogen en el siguiente cuadro:

PRINCIPALES CLIENTES DE TUNSTALL EN ESPAÑA			
Clientes	**Tipo de producto**	**Total ventas (€)**	**% sobre total ventas**
CRUZ ROJA E.	Terminales teleasist.	2.800.000	50%
COTESA (SOS Deiak)	Terminales teleasist.	2.000.000	50%

Fuente: Notificación

Tanto TUNSTALL como ATTENDO distribuyen sus productos en España a través de sus filiales, TUNSTALL IBÉRICA, S.A. y ATTENDO SYSTEMS, S.L.U.

VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

La notificante considera que no existen barreras significativas a la entrada en el mercado de suministro de terminales de teleasistencia en España.

Según la información suministrada por la notificante, no existen restricciones a la importación de sistemas de teleasistencia. De hecho, TUNSTALL fabrica los suyos en el […] y ATTENDO,[…]. Igualmente, las materias primas, bienes intermedios, tecnología o personal cualificado para la producción de estos equipos están disponibles en todo el EEE.

Igualmente, no existen restricciones relativas a la disponibilidad de redes de distribución propias para la venta de las terminales. A modo de ejemplo, cita el caso de METASINCRO que suministra los terminales fabricados por TYNETEC, productor establecido en el Reino Unido.

Adicionalmente, las inversiones en I+D tanto de TUNSTALL como de ATTENDO alcanzan un valor del […]% y […]% de su volumen de ventas, respectivamente, siendo un importante factor para el mantenimiento de su competitividad.

Por último, como señala la notificante, los suministradores de sistemas de teleasistencia en España son todos de reciente implantación en España en la medida en que el desarrollo de la prestación de los servicios sobre la base de tales sistemas es relativamente reciente.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del control sobre TUNSTALL HOLDINGS LIMITED (TUNSTALL) por parte de BRIDGEPOINT CAPITAL GROUP LIMITED (BRIDGEPOINT).

VII.1.- Posición en el mercado

TUNSTALL fabrica y suministra terminales de teleasistencia, al igual que una de las empresas controladas por la adquirente, denominada ATTENDO.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

El mercado de teleasistencia en España, es un mercado relativamente nuevo y emergente. Aunque su dimensión es todavía limitada, su tamaño casi se ha duplicado en los últimos dos años.

BRIDGEPOINT, a través de ATTENDO, tiene una posición menor en el mercado español. En efecto, la facturación de ATTENDO en España apenas supone 400.000 euros. Así, como consecuencia de la operación, BRIDGEPOINT adquiere al primer suministrador de sistemas de teleasistencia en dicho mercado, TUNSTALL.

De esta forma, BRIDGEPOINT, con una cuota del [0-10]% correspondiente a ATTENDO, asume el […] que ostenta TUNSTALL, de forma que la cuota resultante asciende al [30-40]%, siendo el segundo operador, PC COMPATIBLE, con un [20-30]%, y Bio-I. ARAGONESA, con un [0-10]%.

En particular, en el segmento más estrecho de suministro de sistemas de teleasistencia domiciliaria, BRIDGEPOINT adquiere la cuota del primer operador, TUNSTALL, resultando en una cuota conjunta del [40-50]%, en valor y del [30-40]% en volumen. De nuevo, tales cuotas corresponden, esencialmente, al negocio adquirido. De esta forma, BRIDGEPOINT asume la condición de líder del mercado que poseía TUNSTALL, seguido de Pc-Compatible ([20-30]% en valor y [30-40]% en volumen).

Por otra parte, algunos operadores presentan cierta integración vertical al pertenecer a grupos que prestan servicios de monitorización y respuesta. En particular, Bio-I. ARAGONESA es filial del grupo MAPFRE QUAVITAE.

Por último, ni ATTENDO ni TUNSTALL prestan servicios de monitorización en el mercado español, si bien TUNSTALL tiene una participación minoritaria no de control en SERGESA, una sociedad que presta servicios de monitorización en Andalucía.

VII.2.- Barreras a la entrada

No se han identificado barreras que impidan el acceso al mercado de suministro de servicios de teleasistencia. La notificante afirma que no existen barreras de entrada significativas.

De hecho, los suministradores de sistemas de teleasistencia son todos de reciente implantación en España en la medida en que el desarrollo de la prestación de los servicios sobre la base de tales sistemas es relativamente reciente.

VII.3.- Poder compensatorio de la demanda

Las administraciones públicas financian el 91% de la teleasistencia en España. En todo caso, las entidades provinciales y locales que ejecutan estos programas recurren a su externalización a través de instituciones benéficas sin ánimo de lucro como CRUZ ROJA ESPAÑOLA y otras entidades privadas a través de procesos de adjudicación competitivos.

CRUZ ROJA ESPAÑOLA, el principal prestador de servicios de teleasistencia en España, absorbe la mitad de las ventas de sistemas de ambas partes. Esta entidad y otras que prestan tales servicios disfrutan, como señala

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

la notificante, de un significativo poder de negociación en el precio final de los equipos.

VII.4.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, 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.

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA