

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**EXPEDIENTE C/0702/15****AMBUIBÉRICA / AMBULANCIAS RODRIGO / EMERGENCIAS SANITARIAS**

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 8 de octubre de 2015 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición del control exclusivo de AMBULANCIAS RODRIGO, S.L. (en adelante, AMBULANCIAS RODRIGO) y EMERGENCIAS SANITARIAS, S.A. (en adelante, EMERGENCIAS SANITARIAS) por parte de E-CENTER NETWORK CASTILLA Y LEÓN, S.L., (en adelante, GRUPO AMBUIBÉRICA).
- (2) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 10 de noviembre de 2015, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (3) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 a/b/c de la LDC.
- (4) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (5) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma y cumple los requisitos previstos el artículo 56.1 a) de la mencionada norma.

III. EMPRESAS PARTICIPES**III.1 ADQUIRENTE**

- (6) E-CENTER NETWORK CASTILLA Y LEÓN, S.L. (GRUPO AMBUIBÉRICA) integra un grupo de sociedades dedicadas a la prestación de servicios integrales de transporte y asistencia sanitaria, incluyendo, entre otros, transporte sanitario urgente y programado. Junto a la prestación de servicios de transporte sanitario urgente y programado de los distintos servicios públicos de salud del territorio nacional, GRUPO AMBUIBÉRICA satisface las necesidades sanitarias de distintos clientes privados. Sus actividades se desarrollan esencialmente en el territorio nacional y, en muy menor medida, en Brasil y en Perú.
- (7) Según la notificante, su volumen de negocios fue en 2014 de [<2500]¹ millones de euros (nivel mundial), [>250] (Unión Europea) y [>60] (España).

¹ Se insertan entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial

III.2 ADQUIRIDAS

- (8) AMBULANCIAS RODRIGO, S.L. (AMBULANCIAS RODRIGO) y EMERGENCIAS SANITARIAS, S.A. (EMERGENCIAS SANITARIAS) son dos sociedades que operan en el sector de la prestación de servicios de transporte sanitario terrestre de accidentados, controladas en última instancia por D. [...], según el notificante.
- (9) AMBULANCIAS RODRIGO es una sociedad activa en el ámbito de los concursos públicos de transporte sanitario por carretera [...], mientras que su filial AMBULANCIAS RODRIGO SANTIDRIÁN, S.L. opera en el ámbito de los concursos privados. El capital social de Ambulancias Rodrigo, S.L. se encuentra actualmente íntegramente participado por D. [...] y por [...] Dña. [...].
- (10) EMERGENCIAS SANITARIAS, S.A. (en adelante, EMERGENCIAS SANITARIAS) es titular del [...] del fondo social de tres UTEs encargadas de operar concesiones públicas y privadas de prestación de servicios de transporte sanitario urgente [...]. El resto del capital social de dichas UTEs está en manos de inversiones minoritarias.
- (11) El [...] del capital social de EMERGENCIAS SANITARIAS se encuentra en manos de [...], mientras que el capital restante pertenece a una serie de accionistas minoritarios. [...].
- (12) Según la notificante, el volumen de negocio en España de las sociedades adquiridas ascendió en 2014 a [<60] millones de euros.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Pacto de no competencia

- (13) La cláusula 9.1.(i) de los contratos de compraventa recoge –en términos prácticamente idénticos- una obligación de no competencia en virtud de la cual los vendedores se comprometen frente a la adquirente, durante el plazo de [no superior a 2 años] desde la Fecha de Cierre, en el ámbito territorial de [...], a no competir ni tener interés alguno, de forma directa o indirecta, en entidades que puedan considerarse competitivas con las desarrolladas por la adquirente, en concreto, con cualesquiera actividades, en su sentido más amplio, relacionadas con la Actividad de aquella.

Pacto de no captación

- (14) La cláusula 9.1(iii) de los contratos de compraventa recoge –en términos prácticamente idénticos- sendas obligaciones de no captación de recursos humanos en virtud de las cuales los vendedores se comprometen frente al comprador, durante el plazo de [no superior a 2 años] desde la Fecha de Cierre, y en relación a la actividad de la adquirente y para la realización de actividades en el ámbito territorial de [...], a no emplear ni contratar y a no facilitar ofertas de empleo ni de contratación, directa o indirectamente, a ninguno de los empleados, colaboradores o contratados de la adquirente.

Pacto de confidencialidad

- (15) La cláusula 9.1.(ii) de los contratos de compraventa recoge –en términos prácticamente idénticos- sendas obligaciones de confidencialidad, en virtud de las cuales los vendedores se comprometen frente al comprador, durante el plazo de [no superior a 2 años] desde la Fecha de Cierre, y en relación a la actividad de la adquirente y para la realización de actividades en el ámbito territorial de [...], a no revelar en ningún momento ni usar para sí ni para otra persona física o jurídica ninguna información que posea en relación con la actividad de la adquirente.

VALORACIÓN

- (16) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (17) En la cláusula 20 de 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 establece que *“las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio, están justificadas por períodos de hasta dos años”*.
- (18) En su cláusula 22, la citada Comunicación establece que *“el ámbito geográfico de aplicación de una cláusula inhibitoria de la competencia debe limitarse a la zona en la que el vendedor ofrecía los productos o servicios de referencia antes del traspaso, toda vez que no es necesario proteger al comprador de la competencia del vendedor en territorios en los que éste no estaba presente”*. En la medida en que la sociedad adquirente ya se encuentra en el mercado de producto de referencia (servicios de transporte sanitario urgente y no urgente), no se considera que sea necesaria una especial protección de la competencia por razón de la transferencia de conocimientos técnicos. Por ello se considera que las cláusulas inhibitorias de la competencia no se consideran parte integrante de la operación en lo que excedan del periodo de dos años desde la fecha de cierre.
- (19) Asimismo, en relación al contenido del pacto de no competencia, esta Dirección de Competencia entiende que las obligaciones del vendedor de no competir o tener interés alguno [...], de forma directa o indirecta, en entidades que desarrollen actividades que puedan considerarse competitivas con las que realiza la adquirente, [...], resulta excesivo puesto que, la tenencia de participaciones económicas o financieras de una sociedad no implica el control de la misma.
- (20) En este sentido, y en línea con lo establecido en el apartado 25 de la comunicación de la Comisión, se considera que el pacto de no competencia en lo referente a la participación del vendedor en entidades que pueden

considerarse competidoras de la adquirente debe de limitarse a una participación que le confiera *“funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora”*, no extendiéndose dicho pacto a la tenencia de acciones *“para fines exclusivamente de inversión financiera”*.

- (21) Por lo que se refiere al ámbito geográfico, en la medida en que las sociedades objeto de la compraventa únicamente prestan servicios en [...], se considera que las cláusulas de no competencia no forman parte de la operación en lo que excede de [...].
- (22) En la medida que el apartado 26 de la Comunicación de la Comisión establece que *“las cláusulas de no captación y de confidencialidad tienen un efecto comparable al de las cláusulas inhibitorias de la competencia, por lo que se evalúan de forma similar”*, se considera que estas precisiones se aplican también al pacto de no captación y a la cláusula de no confidencialidad, considerándose que estas cláusulas no forman parte en lo que excedan del periodo de dos años desde la fecha de cierre y en lo que exceda [...].

V. MERCADOS

IV.1 Mercados de producto

- (23) Tanto la sociedad adquirente como las adquiridas se dedican a la prestación de servicios de transporte sanitario terrestre.
- (24) Atendiendo a las necesidades del paciente, y tal y como se ha considerado en precedentes nacionales² y comunitarios³, se puede clasificar el transporte sanitario en los segmentos de urgente y no urgente. Se entiende por transporte sanitario urgente el traslado de una persona accidentada o paciente en una situación que implique riesgo vital o daño irreparable para la salud del afectado. Se entiende por transporte sanitario no urgente el resto de traslados sanitarios en los que no existe una situación de urgencia, pero el paciente necesita ayuda en el traslado a algún centro sanitario o su domicilio para recibir atención médica puntual o periódica.
- (25) Según los precedentes, desde el punto de vista de la sustituibilidad de la demanda son mercados de producto diferenciados por su finalidad y por el tipo de servicio que requiere la persona afectada.
- (26) Desde el punto de vista de la oferta se consideran también mercados diferenciados, ya que cada uno requiere la utilización de distintos medios de equipamiento y de personal para la prestación del servicio. El transporte urgente precisa un equipamiento tecnológicamente más avanzado y costoso así como la presencia de un médico o un enfermero dependiendo del servicio prestado⁴.

² C-0396/11, PROA CAPITAL/A. REUS-STIS, de 2 de noviembre de 2011.

³ Sentencia del TJCE, C-475/99 Ambulanz Glöckner de 25 de octubre de 2001.

⁴ TJCE, C-475/99 Ambulanz Glöckner, párr. 33 : "(...) aunque se trata de servicios relacionados, no son intercambiables o sustituibles en base a sus características, precio o uso previsto. No solo los servicios de transporte no-urgente no ofrecen necesariamente una oferta sustitutiva para los servicios de transporte urgente, que requieren personal cualificado 24 horas

- (27) Por otra parte, los servicios de transporte sanitario se prestan, en su mayoría, a través de contratos con Administraciones públicas, adjudicados mediante concursos para la prestación del servicio bien en la totalidad del territorio de una Comunidad Autónoma, de una provincia o de una demarcación territorial inferior (incluso local).
- (28) Como señalan los precedentes⁵, la prestación de servicios de transporte sanitario en el mercado de servicio público se encuentra íntimamente relacionada con el mercado de servicio privado de transporte sanitario de personas prestado a mutuas y entidades aseguradoras. Se trata, en el caso del mercado de servicio privado, de un mercado que tiene una entidad económica muy inferior pero que es de vital importancia en orden a garantizar la existencia de una competencia potencial de cara a los contratos licitados por las administraciones públicas.

IV.2 Mercados geográficos

- (29) Teniendo en cuenta que, como se ha indicado, gran parte de los servicios de transporte sanitario se prestan en el marco de contratos públicos, hay que distinguir, tal y como señalan los precedentes⁶ entre la competencia "en" el mercado, esto es, entre aquellas empresas que prestan servicios de transporte sanitario y la competencia "por" el mercado, es decir, por la obtención de las autorizaciones necesarias para su prestación.
- (30) Por lo que se refiere a la competencia "en" el mercado, se caracteriza por la necesidad y conveniencia de su cercanía al lugar de recogida del paciente o enfermo y de ineludible exigencia si se trata de un servicio urgente en el que hay riesgo para la vida del paciente o de que sufra un daño irreparable. Por ello, se considera que, en este caso, el ámbito geográfico relevante del mercado de prestación de servicios de transporte sanitario es local, sin que exceda de una dimensión provincial.
- (31) Por lo que se refiere a la competencia "por" el mercado, es decir, la competencia entre los operadores por hacerse con la adjudicación de los contratos licitados por las administraciones públicas, la notificante señala que la homogeneidad entre los criterios de adjudicación permite considerar que la dimensión geográfica del mercado sería nacional.
- (32) No obstante, habida cuenta de las cuotas de mercado de las partícipes en cualquiera de las posibles definiciones de mercado (nacional o provincial), se considera que la dimensión geográfica del mercado puede quedar abierta.

al día, sino que el transporte de emergencia, que es particularmente costoso, no puede considerarse como una alternativa sustitutiva del transporte no urgente".

⁵ C-0396/11, PROA CAPITAL/A. REUS-STs, de fecha de 2 de noviembre de 2011; 595/05 AMBULANCIAS CONQUENSES, de fecha 20 de septiembre de 2006.

⁶ C-0396/11, PROA CAPITAL/A. REUS-STs, de 2 de noviembre de 2011

V. VALORACIÓN

- (33) Esta Dirección de Competencia considera que la presente concentración no supone una amenaza para la competencia efectiva en los mercados, ya que, tomando en consideración la dimensión provincial de los mercados, la operación notificada no implicaría ningún tipo de solapamiento, al no coincidir las actividades de adquirente y adquirida en ninguna provincia española. Si se toma en consideración la dimensión nacional, es cierto que se producen solapamientos pero las cuotas resultantes son siempre inferiores al [10-20%], con unas adiciones a la cuota ostentada por la notificante que nunca superan el [0-10%]. A escala nacional hay que destacar que el mercado se caracteriza por su fragmentación, con un alto número de operadores sin que ninguno de ellos alcance cuotas superiores al [10-20%] en ninguno de los segmentos considerados.

VI. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.