

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C-0725-16 HEFAME/COOFAMEL-ACTIVOS-

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 18 de enero de 2016 ha tenido entrada en esta Dirección de Competencia, mediante formulario ordinario, notificación relativa a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRANEO, S.A. (HEFAME) de determinados activos de COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE MELILLA, S. COOP. LTDA. (COOFAMEL) relacionados con el mercado de distribución de medicamentos y productos farmacéuticos.
- (2) Los términos de la operación propuesta se recogen en un contrato de adquisición de activos empresariales suscrito el 5 de octubre de 2015 entre HEFAME, COOFAMEL y FARMEGADA. Paralelamente, HEFAME suscribirá contratos individuales con los 21 socios de COOFAMEL, titulares de las oficinas de farmacia de la Ciudad Autónoma de Melilla, con objeto de garantizar la continuidad del suministro de productos y de la relación comercial y societaria entre HEFAME y las oficinas de farmacia.
- (3) Los citados activos consisten en: i) Existencias físicas en el almacén de distribución, ii) Terrenos y construcciones que incluyen un inmueble donde actualmente se encuentra el almacén de distribución de medicamentos y una nave industrial anexa al inmueble anteriormente citado, iii) Otras instalaciones y activos no corrientes que incluyen estanterías, sistemas de almacenamiento, mobiliario, equipos informáticos, vehículos de reparto, aplicaciones informáticas, etc.
- (4) [...] ¹
- (5) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia dictará resolución en primera fase, en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (6) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (7) Dicha notificación fue realizada por HEFAME, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

¹ Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

- (8) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **18 de febrero de 2016** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

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

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (12) La operación consiste en la adquisición por parte de HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRANEO, S.A. (HEFAME) de determinados activos de COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE MELILLA, S. COOP. LTDA. (COOFAMEL) relacionados con el mercado de distribución de medicamentos y productos farmacéuticos.
- (13) Los términos de la operación propuesta se recogen en un contrato de adquisición de activos empresariales suscrito el 5 de octubre de 2015 entre HEFAME, COOFAMEL y FARMEGADA. Paralelamente, HEFAME suscribirá contratos individuales con los 21 socios de COOFAMEL, titulares de las oficinas de farmacia de la Ciudad Autónoma de Melilla, con objeto de garantizar la continuidad del suministro de productos y de la relación comercial y societaria entre HEFAME y las oficinas de farmacia.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRANEO, S.C.L. (HEFAME)

- (14) HEFAME tiene por actividad la adquisición y distribución, para uso de sus socios cooperativistas, de medicamentos y otros productos farmacéuticos, productos químicos, y de cualesquiera artículos que se relacionen con el ejercicio de la profesión farmacéutica. También realiza servicios logísticos y de transporte directamente relacionados con la distribución farmacéutica.
- (15) HEFAME desarrolla residualmente determinados servicios para sus socios tales como la comercialización de productos y servicios informáticos y de telecomunicaciones, asesoría a las oficinas de farmacia y otros complementarios.
- (16) El volumen de negocios de HEFAME en el ejercicio económico de 2014, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE HEFAME 2014 (en miles)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
<2500 M €	>250 M €	>60 M €

Fuente: Notificación

IV.2. COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE MELILLA, S.C.L. (COOFAMEL)

- (17) COOFAMEL es una cooperativa formada por los titulares de las 21 oficinas de farmacia existentes en la Ciudad Autónoma de Melilla. Se dedica principalmente a la distribución al por mayor de medicamentos y otros artículos farmacéuticos a las oficinas de farmacia de sus socios cooperativistas.
- (18) El volumen de negocios de los activos COOFAMEL en el ejercicio económico de 2014, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS ACTIVOS COOFAMEL 2014 (en miles)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
<2500 M €	<250 M €	<60 M €

Fuente: Notificación

V. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (19) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Contrato de Adquisición de Activos Empresariales de fecha 5 de octubre de 2015, en cuya cláusula octava figura una cláusula de no competencia. Asimismo, paralelamente, HEFAME suscribirá con las oficinas de farmacia de Melilla contratos individuales en los que figura una obligación de compra y suministro en su cláusula primera.

No competencia

- (20) En la cláusula del Contrato de Adquisición de Activos Empresariales se establece que COOFAMEL se compromete a no competir en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos de parafarmacia con HEFAME durante un plazo de tres años.

Obligaciones de compra y suministro

- (21) En virtud del contrato firmado por HEFAME y las 21 oficinas de farmacia de la Ciudad Autónoma de Melilla, socias de COOFAMEL, éstas se comprometen a mantener una estabilidad en el nivel de compras a HEFAME, cuantificada de forma individual para cada socio durante [\leq 5] años, a contar desde el año 2016.
- (22) HEFAME por su parte se compromete a mejorar las condiciones económicas de las oficinas de farmacia de Melilla, para lo cual les concederá un descuento comercial global de [...] euros anuales, condicionado al cumplimiento de su compromiso de estabilidad en el suministro. Adicionalmente, en el supuesto de que cada socio incremente sus compras por encima de lo contemplado en el compromiso de estabilidad, HEFAME abonará un descuento adicional que aumentará proporcionalmente hasta un máximo de [...] euros anuales adicionales.

- (23) Por su parte, en caso de no alcanzarse, por parte del socio, el compromiso de estabilidad en el suministro, el descuento comercial anual de [...] euros se reducirá proporcionalmente.

VALORACIÓN

- (24) 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”.
- (25) A su vez, 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), considera que las cláusulas de no 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 periodos de hasta dos años.
- (26) Asimismo, la citada Comunicación de la Comisión, considera que la finalidad de las obligaciones de compra y suministro puede ser garantizar a cualquiera de las partes la continuidad del suministro de productos que necesite para realizar sus actividades (las conservadas en el caso del vendedor y las adquiridas en el caso del comprador), debiendo, sin embargo, limitarse la duración de estas obligaciones al tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por un situación de autonomía en el mercado, pudiendo estar justificadas durante un periodo transitorio de cinco años como máximo.
- (27) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación, así como la citada Comunicación, se considera que en el presente caso, en cuanto al contenido y la duración de la cláusula de no competencia, no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración, por lo que pueden considerarse como restricciones accesorias a la operación, siempre que se circunscriban al ámbito geográfico contemplado en la misma.
- (28) Asimismo, respecto a la cláusula de obligaciones de compra y suministro, se considera que, siempre que las mismas traten de garantizar las cantidades anteriormente suministradas, pueden estar justificadas durante un periodo transitorio de cinco años como máximo. Ahora bien, en relación con las condiciones comerciales específicas relativas al compromiso de aumentar el descuento ofrecido a las oficinas de farmacia si superan el citado nivel de compras, en la medida en que puede conferir la condición de proveedor preferente a la sociedad resultante, se considerarán fuera de la operación y sujetas, por tanto, a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercados de producto

- (29) El sector económico en el que operan las partes es el de la distribución al por mayor de especialidades farmacéuticas y otros productos farmacéuticos (Código NACE G.4646 Comercio al por mayor de productos farmacéuticos).
- (30) La distribución de los productos farmacéuticos es una actividad regulada por el Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio², por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios, que establece que la distribución de los medicamentos autorizados se realizará a través de entidades de distribución o directamente por el laboratorio titular de la autorización de comercialización de los mismos. La actividad de distribución deberá garantizar un servicio de calidad, siendo su función prioritaria y esencial el abastecimiento a las oficinas de farmacia y a los servicios de farmacia legalmente autorizados en el territorio nacional.
- (31) Señala asimismo el citado Real Decreto Legislativo que los almacenes mayoristas, así como los almacenes por contrato, estarán sometidos a la autorización previa de la Comunidad Autónoma donde esté domiciliado el almacén. Ello no obstante, el almacén deberá comunicar la realización de sus actividades a las autoridades sanitarias de las Comunidades Autónomas donde, no estando domiciliado, tales actividades se realicen.
- (32) Asimismo, deberán cumplir una serie de exigencias relativas, entre otras, a instalaciones y medios humanos y técnicos, existencias mínimas o conservación de medicamentos.
- (33) En precedentes nacionales³ y comunitarios⁴, se ha considerado como mercado de producto la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos que comprendería toda la gama de especialidades farmacéuticas, éticas 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, etc.
- (34) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Competencia considera que el mercado de producto sería el de la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos.

VI.2 Mercado geográfico

- (35) Los precedentes citados han determinado que el mercado geográfico de la distribución al por mayor de especialidades y productos farmacéuticos, en ningún

² Título IV, Capítulo II, artículos 67 a 71.

³ Resoluciones del extinto TDC de 1 de septiembre de 2002 (Expte. 470/99 COFAS), de 26 de septiembre de 2003 (Expte. 539/02 COFARCA), Resoluciones de la extinta CNC de 27 de enero de 2010 (Expte. C-204/09 COFARES/EUROSERV) e informes del extinto SDC en Expte. N-05086 ALLIANCE UNICHEM/CERF CATALUÑA, en Expte. N-05029 ALFAMAD/GRUPO FARMACÉN y en Expte. N-6026 COFARES HEFAME.

⁴ Decisiones de la Comisión Europea en los Exptes. M.1243 ALLIANCE UNICHEM PLC / SAFA GALENICA SA, M.2193 ALLIANCE UNICHEM/INTERPHARM, M.2432 ANGELINI/PHOENIX/JV y M.2573 A&C/GROSSFARMA.

- caso, es superior al nacional, pudiendo comprender, según los casos, una provincia, territorios de provincias limítrofes o regiones.
- (36) 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. 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.
- (37) En los citados precedentes se estableció que 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 esa 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 provincias se abastecen de los de las provincias próximas. Por ello el término de la provincia no puede ser considerado determinante para la delimitación del reparto 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 en las entregas.
- (38) A ello se añade 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.
- (39) La notificante señala que respecto a la operación propuesta procedería examinar principalmente el territorio de la Ciudad Autónoma de Melilla, si bien debería tenerse en cuenta, como origen de suministro mayorista alternativo de productos farmacéuticos para dicha ciudad, tanto la Comunidad Autónoma de Andalucía y en todo caso la provincia de Málaga, ya que desde esta última se sirven pedidos complementarios no atendidos por COOFAMEL. Señala asimismo la notificante que también se producen abastecimientos desde otras provincias andaluzas como Almería, Granada, Sevilla, Córdoba y Cádiz. También se suministran pedidos desde almacenes situados en Madrid y Murcia.
- (40) Respecto a los costes del transporte, la notificante señala, que el coste medio por farmacia de cada pedido, incluyendo el transporte que realiza desde su sede en Murcia hasta Almería, y el transporte en barco hasta Melilla, es de [...] euros, incluyéndose también el despacho de aduana. Asimismo, respecto al coste de transporte aplicado por los laboratorios farmacéuticos y por [...] ⁵, la notificante señala que los laboratorios asumen los gastos de transporte, tanto si suministran directamente a las farmacias como si suministran a COOFAMEL, y respecto a [...], señala que esta entidad factura a PVF (precio de venta a farmacia), tanto a

⁵ Según la notificante, más del [...] de las oficinas de farmacia que forman parte de COOFAMEL utilizan como almacén alternativo para el suministro de medicamentos a esta distribuidora.

las farmacias como a COOFAMEL, siendo esta segunda quien asume los gastos de transporte, repercutiéndose a las farmacias únicamente el Impuesto sobre la Producción, los Servicios y la Importación.

- (41) En base a lo anterior, esta Dirección de Competencia considera que no es necesario cerrar la definición exacta de mercado geográfico, si bien analizará como mercado geográfico principal el de la Ciudad Autónoma de Melilla, procediendo también a analizar el de la provincia de Málaga y el de la Comunidad Autónoma de Andalucía, ambos conjuntamente con el de la Ciudad Autónoma de Melilla.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

- (42) Según datos facilitados por la notificante⁶, en la actualidad en España existen 198 almacenes farmacéuticos mayoristas para atender a las 21.559 oficinas de farmacia, resultando una media de 109 farmacias por almacén.
- (43) La propiedad de los almacenes mayoristas en España está, en su mayor parte, en manos de los propios farmacéuticos, integrados verticalmente en cooperativas o sociedades. Esta integración vertical presenta ventajas para los propios farmacéuticos desde el punto de vista fiscal, cuando se trata de cooperativas.
- (44) En España, durante los años 2012, 2013 y 2014, las cuotas de las empresas que operan en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos fueron las siguientes:

MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN ESPAÑA						
	<u>2012</u>		<u>2013</u>		<u>2014</u>	
<u>EMPRESAS</u>	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)
HEFAME	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
COOFAMEL	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
COFARES	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
ALLIANCE	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%

⁶ Según la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios, referidos al año 2015.

CECOFAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
FEDERACIÓN FARMACÉUTICA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

- (45) En la Ciudad Autónoma de Melilla, durante los años 2012, 2013 y 2014, las cuotas en el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos fueron las siguientes:

MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN MELILLA						
	2012		2013		2014	
EMPRESAS	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)
HEFAME	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
COOFAMEL	[...]	[80-90]%	[...]	[80-90]%	[...]	[80-90]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[90-100]%	[...]	[90-100]%	[...]	[90-100]%
COFARAN	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CENTROFARMA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	----	----
HEFARAL ⁷	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	----	----
LOGILENIA	[...]	[0-10]%	----	----	[...]	[0-10]%
COFARES	---	---	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%

⁷ La notificante señala que el hecho de que dicha distribuidora no haya obtenido en el año 2014 cuotas de mercado en la Ciudad de Melilla, es debido a que opera en la misma a través del sistema que se conoce en el sector como "pedidos transfer", en el que la oficina de farmacia solicita el producto a un almacén distinto al proveedor habitual para que le sea entregado a través de su distribuidor habitual, que es quién finalmente suministra y factura a la oficina de farmacia. [...].

CECOFAR	----	----	----	----	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

- (46) Tomando en consideración de manera conjunta el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos en la Ciudad Autónoma de Melilla y en la provincia de Málaga, durante los años 2012, 2013 y 2014 las cuotas serían las siguientes:

MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA CIUDAD AUTÓNOMA DE MELILLA Y LA PROVINCIA DE MÁLAGA						
	2012		2013		2014	
EMPRESAS	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)
HEFAME	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
COOFAMEL	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
COFARAN	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
COFARES	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CECOFAR	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CENTROFARMA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	----
ALLIANCE	---	----	----	----	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificante

- (47) Tomando en consideración de manera conjunta el mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos en la Comunidad

Autónoma de Andalucía y la Ciudad Autónoma de Melilla, durante los años 2012, 2013 y 2014 las cuotas serían las siguientes:

MERCADO DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN LA CIUDAD AUTÓNOMA DE MELILLA Y LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ANDALUCÍA						
	2012		2013		2014	
EMPRESAS	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)	Facturación PVL (millones de €)	Cuota de mercado (%)
HEFAME	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
COOFAMEL	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CUOTA CONJUNTA	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
COFARAN	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
COFARES	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
CECOFAR	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
CENTROFARMA	[...]	[0-10]%	----	----	----	----
ALLIANCE	----	----	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

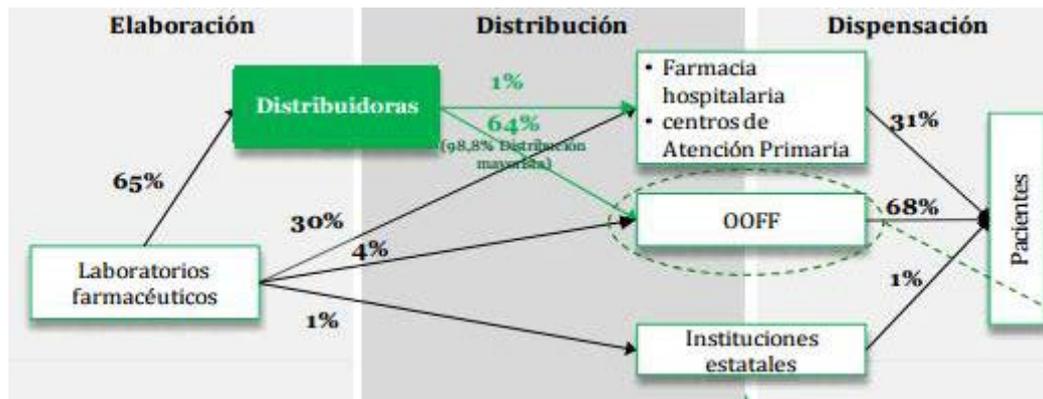
Fuente: Notificante

VII.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (48) En España, el grueso de la demanda de los distribuidores farmacéuticos mayoristas son las oficinas de farmacia no hospitalarias a las que destinan la casi totalidad de sus ventas.
- (49) La notificante señala que, de acuerdo con los datos facilitados por la Federación de Distribuidores Farmacéuticos (FEDIFAR)⁸, en el año 2012 los laboratorios farmacéuticos realizaron un 65% de sus ventas a través de los distribuidores mayoristas, vendiendo directamente un 30% de su producción directamente a los

⁸ En base a datos de la Asociación Nacional Empresarial de la Industria Farmacéutica (FARMAINDUSTRIA) y en estimaciones de IMS y FEDIFAR.

hospitales y a entidades gubernamentales y farmacias un 1% y un 4%, respectivamente. De las cantidades comercializadas a través de distribuidores mayoristas, un 64% se destinó a las oficinas de farmacia, mientras que el 1% restante se suministró a hospitales. Dicho flujo de ventas se ilustra en el siguiente gráfico:



Fuente: Notificante

- (50) Tal y como se ha determinado en los precedentes citados, la distribución se realiza por medios propios (trabajadores y vehículos de transporte) o mediante subcontratación con transportistas autónomos, con tendencia a la utilización de esta última.
- (51) 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 requisitos.
- (52) Esa exigencia de suministro obliga a los distribuidores mayoristas a 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.
- (53) En el caso de Melilla, la notificante indica que los repartos se realizan por parte de COOFAMEL mediante [...].
- (54) La fijación de precios de los medicamentos se regula en el artículo 94 del Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios.
- (55) Los medicamentos, en relación con su precio, cabe clasificarlos en medicamentos financiados y medicamentos no financiados. Respecto a los primeros, corresponde, tal y como refleja el artículo 94.5 del citado Real Decreto Legislativo, a la Comisión Interministerial de Precios de los Medicamentos, adscrita al Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, fijar, de modo motivado y conforme a criterios objetivos, los precios de financiación del Sistema Nacional de Salud de medicamentos y productos sanitarios para los que sea necesario prescripción médica, que se dispensen en territorio español

- (56) El artículo 94.5 del Real Decreto Legislativo citado, señala para los medicamentos no financiados, que *“cuando estos mismos productos no resulten financiados, si son dispensados en territorio nacional, operará lo establecido en el apartado 4 del citado artículo”*. En este apartado se señala que *“en todo caso, los titulares de autorizaciones de comercialización de los mismos podrán comercializar los medicamentos que se dispensen en territorio español en régimen de precios notificados, entendiéndose por tal la comunicación del precio al Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, de modo que el departamento pueda objetar el mismo por razones de interés público”*.
- (57) Los márgenes de distribución y dispensación de los medicamentos son también fijados en el citado Real Decreto Legislativo. Así en el apartado 9 del artículo 94 se indica que *“Las cuantías económicas correspondientes a los conceptos de la distribución y dispensación de los medicamentos y de los productos sanitarios y, en su caso, de las deducciones aplicables a la facturación de los mismos al Sistema Nacional de Salud serán fijados por el Gobierno, previo acuerdo de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos, de forma general o por grupos o sectores, tomando en consideración criterios de carácter técnico-económico y sanitario”*.
- (58) En la actualidad es en el Real Decreto 823/2008, de 16 de mayo, por el que se establecen los márgenes, deducciones y descuentos correspondientes a la distribución y dispensación de medicamentos de uso humano, donde se regulan los márgenes a aplicar en la venta de los medicamentos.
- (59) La notificante señala que en la política de descuentos que aplican los laboratorios farmacéuticos en sus ventas a HEFAME, cabe distinguir entre descuentos aplicados por laboratorios de especialidad, incluyendo a los 25-30 mayores en facturación, y los laboratorios de menos facturación en especialidad, laboratorios genéricos y laboratorios de parafarmacia. Respecto a los primeros, la notificante señala que existe poco poder de negociación con aplicación de bajos descuentos. En cuanto a los segundos, se establecen condiciones comerciales de partida con descuento y aplazamiento de pago, con rapeles por consecución de objetivos anuales.
- (60) En relación con los descuentos que HEFAME aplica a las oficinas de farmacias en sus ventas, [...].

VII.3. Barreras a la entrada

- (61) La notificante indica que no existen barreras a la instalación de almacenes físicos en la Ciudad Autónoma de Melilla más allá de las inversiones técnicas iniciales dispuestas en el Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre, sobre distribución de medicamentos de uso humano, en el que se exigen ciertos requisitos que deben cumplir los distribuidores mayoristas en sus almacenes.
- (62) La notificante indica asimismo, que si bien el hecho de disponer de un almacén físico en la Ciudad de Melilla presenta ventaja de costes, existen distribuidores mayoristas (COFARAN y LOGILENIA) que carecen de dicho almacén y, sin embargo, prestan servicios de suministro a las oficinas de farmacia de Melilla.
- (63) Cabe señalar, no obstante, que la situación geográfica de la Ciudad Autónoma de Melilla, supone un añadido de dificultad en el suministro de los pedidos que se

realizan desde la Península, pues éstos tienen que ser preparados para su envío por vía marítima, lo que se manifiesta en un coste más elevado de los mismos y una menor rapidez y frecuencia en el suministro.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (64) La operación consiste en la adquisición por parte de HERMANDAD FARMACÉUTICA DEL MEDITERRANEO, S.A. (HEFAME) de determinados activos de COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE MELILLA, S. COOP. LTDA. (COOFAMEL) relacionados con el mercado de distribución de medicamentos y productos farmacéuticos.
- (65) Las cuotas de mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos resultantes de la operación son las siguientes: en la Ciudad Autónoma de Melilla, la cuota asciende al **[90-100]% (adición de [80-90]%)**, siendo la del principal competidor (COFARAN) del [0-10]%. Tomando en consideración el mercado conjunto de la Comunidad Autónoma de Andalucía y la Ciudad Autónoma de Melilla, la cuota resultante de la operación ascendería a un **[0-10]% (adición del [0-10]%)**, siendo la de los principales competidores del [30-40]% en el caso de CECOFAR y del [10-20]% en el caso de COFARAN. Respecto a la cuota del mercado conjunto de la Ciudad Autónoma de Melilla y la provincia de Málaga, la cuota resultante de la operación ascendería a un **[20-30]% (adición de [0-10]%)**, siendo la de los principales competidores de un [50-60]% en el caso de COFARAN y del [0-10]% en el caso de COFARES.
- (66) Aunque la cuota conjunta en la Ciudad Autónoma de Melilla es muy elevada, debe considerarse, en primer lugar, que la estructura del mercado de distribución mayorista de medicamentos y productos farmacéuticos en esa ciudad no varía sustancialmente, en cuanto a la cuota de mercado, pues con anterioridad a la operación, COOFAMEL ya tenía una cuota muy significativa del 86,69%, siendo la cuota de la adquirente inferior al 10%.
- (67) En segundo término, los precedentes citados señalan que las oficinas de farmacia, en base a no tener problemas de desabastecimiento, se suministran de otras distribuidoras de las provincias limítrofes, hecho que ha señalado la notificante poniendo de manifiesto que a la Ciudad de Melilla se suministran medicamentos procedentes de las siguientes provincias en las que se ubican los siguientes almacenes de distribución: Cádiz (1 almacén de CECOFAR y 1 almacén de COFARES), Málaga (2 almacenes de COFARAN, 1 almacén de COFARES y 1 almacén de CECOFAR), Sevilla (1 almacén de CECOFAR), Córdoba (1 almacén de COFARAN), Madrid (1 almacén de LOGILENIA), Almería (1 almacén de HEFARAL) y Murcia (1 almacén de HEFAME).
- (68) Por tanto, el primer operador en Melilla ya tenía cuota de mercado muy superior respecto a los demás y, en todo caso, las oficinas de farmacia que se suministran actualmente de forma alternativa de HEFAME, optarán, después de la operación, por otra fuente de suministro alternativa. Así, señala la notificante que más del [...] de las oficinas de farmacia que forman parte de COOFAMEL utilizan como almacén alternativo para el suministro de medicamentos a la distribuidora [...]. Indica asimismo, que las empresas competidoras, COFARES y CECOFAR no

suministran actualmente en Melilla a oficinas de farmacia, pero si lo hacen al Hospital Militar de Melilla, por lo que el suministro de medicamentos en la Ciudad de Melilla también se lleva a cabo por otras distribuidoras competidoras, incluso sin presencia en la ciudad autónoma. Cabe señalar, asimismo, que las empresas distribuidoras de medicamentos tienen la obligación de garantizar el abastecimiento de medicamentos a las oficinas de farmacia, tal y como se establece en el artículo 3, apartados 1 y 2 del Real Decreto 782/2013, de 11 de octubre⁹, sobre distribución de medicamentos de uso humano.

- (69) Asimismo, la notificante señala que tras la operación, las oficinas de farmacia tendrán la obligación, durante un periodo de [\leq 5] años, de mantener un volumen de compra del [...] a la sociedad resultante. Con anterioridad a la operación este porcentaje era del [...], por lo que la posibilidad de suministrarse a través de otras distribuidoras es más factible tras la operación.
- (70) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, por lo que es susceptible de ser **autorizada en primera fase sin compromisos**.

IX. 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.

Asimismo y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, esta Dirección de Competencia propone que no se considere accesorio a la concentración, en lo que se refiere a la cláusula de obligaciones de compra y suministro, el compromiso de aumentar el descuento ofrecido a las oficinas de farmacia si superan el nivel de compras por encima de lo contemplado en el compromiso de estabilidad, en la medida en que puede conferir la condición de proveedor preferente a la sociedad resultante, quedando sujeto, por tanto, a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

⁹ Artículo 3. Garantía de abastecimiento.

1. De conformidad con lo establecido en el artículo 68.2 de la Ley 29/2006, de 26 de julio, la función prioritaria y esencial de la actividad de distribución de medicamentos es el abastecimiento a las oficinas de farmacia y servicios de farmacia legalmente autorizados en el territorio nacional.

2. Los almacenes mayoristas y los laboratorios titulares de autorización de comercialización de medicamentos deberán garantizar, dentro de los límites de su responsabilidad, y en los plazos de entrega acordados, un abastecimiento adecuado y continuado de los medicamentos a las oficinas y servicios de farmacia legalmente autorizados en el territorio nacional, de modo que estén cubiertas las necesidades de los pacientes.