

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0747/15 GLINTT/ ACTIVOS ALLIANCE

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 21 de abril de 2016, tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), notificación de una operación de concentración consistente en la adquisición por parte de Consoft, S.A.U. (CONSOFT), filial de Glintt – Global Intelligent Technologies, S.A. (GLINTT) de la cartera de clientes de Alliance Healthcare Spain, S.A. (ALLIANCE) a través de la migración de la plataforma Pharmaplus (software suministrado por ALLIANCE para la gestión de las oficinas de farmacia) a la plataforma Farmatic (software de gestión de las oficinas de farmacia desarrollado por CONSOFT).
- (2) La notificación ha sido realizada por GLINTT - GLOBAL INTELLIGENT TECHNOLOGIES, S.A., según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la LDC.
- (3) 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 (RDC).
- (4) Por otra parte, según lo dispuesto en los artículos 39 y 55.6 de la LDC, con fecha 26 de abril de 2016, esta Dirección de Competencia envió requerimientos de información necesarios para la resolución del expediente de referencia a distintos operadores del sector farmacéutico (colegios profesionales y operadores presentes en el mercado de desarrollo y comercialización de software para oficinas de farmacia). La Dirección de Competencia acordó que los requerimientos de información de 26 de abril de 2016 suspendiesen el cómputo del plazo para resolver el expediente de referencia, conforme a lo dispuesto en el artículo 37.1.b) de la LDC.
- (5) Con fecha 23 de mayo de 2016, se recibió en la CNMC la última respuesta a los requerimientos de información mencionados anteriormente que suspendieron el cómputo de los plazos de resolución del expediente de referencia, por lo que en esa misma fecha la Dirección de Competencia acordó que esta respuesta reanudase el cómputo de los plazos máximos de resolución del expediente de referencia.
- (6) Según todo lo anterior, la fecha límite para resolver en primera fase el expediente es el 16 de junio de 2016, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (7) La operación de concentración consiste en la adquisición por GLINTT de la cartera de clientes de ALLIANCE, a través de la migración de la plataforma Pharmaplus (software suministrado por ALLIANCE para la gestión de las oficinas de farmacia) a la plataforma Farmatic (software de gestión de las oficinas de farmacia desarrollado por CONSOFT (filial de GLINTT)).
- (8) Por ello, con esta operación, GLINTT adquiere el control exclusivo de una parte del fondo de comercio de ALLIANCE, el asociado a los clientes actuales del software de gestión de oficinas de farmacia de ALLIANCE¹
- (9) Las partes esperan que la migración de los clientes a Farmatic se realice en un plazo máximo de dos años a partir de la conclusión de un período de instalación correspondiente a la creación de la estructura responsable de la gestión y puesta en marcha del proyecto y el desarrollo de nuevos módulos de la plataforma Farmatic (Período de Transición). Tras este periodo, se interrumpirá la plataforma Pharmaplus.
- (10) Las condiciones de la operación se han formalizado mediante un contrato de fecha 13 de enero de 2016, en el que se recoge como anexo un modelo de Contrato de Servicios Transitorios (CST), que se firmará al ejecutar la operación de concentración.
- (11) De acuerdo con la estipulación tercera del contrato de 13 de enero de 2016, el inicio del periodo transitorio para efectuar la migración quedará condicionada a la obtención de la correspondiente autorización de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.
- (12) La transferencia de una cartera de clientes que suponga el control de una actividad con presencia en el mercado, es equivalente a la toma del control de activos de una empresa. Por tanto, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

- (13) 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, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (14) La operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la LDC para su notificación obligatoria al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de dicha Ley. En cambio, la operación de concentración notificada no cumple los requisitos previstos en el artículo 56 de la LDC para su tramitación mediante formulario abreviado.

¹ En el pasado las Autoridades de la Competencia han considerado que la adquisición de la cartera de clientes es una adquisición de activos y, por lo tanto, una concentración. Por todas, ver las resoluciones de 2 de marzo de 2003, asunto *LORD / HENKEL*, N-06021 y de 23 de marzo de 2013, asunto *BANCO SABADELL / BANCO MARE NOSTRUM DIRECCIÓN TERRITORIAL CATALUÑA Y ARAGÓN*, C-0494/13; a nivel comunitario, punto 24 de la Comunicación Jurisdiccional Consolidada y Decisión de la Comisión de 23 de diciembre de 2002, *ECS/IEH*, asunto COMP M.2857.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. GLINTT - GLOBAL INTELLIGENT TECHNOLOGIES, S.A. (GLINTT)

- (15) GLINTT, es la matriz de un grupo presente en un buen número de sectores de actividad a los que ofrece soluciones informáticas específicas (administraciones públicas, banca y seguros, construcción y promoción inmobiliaria, logística y distribución, telecomunicaciones, salud, industria o farmacéutico).
- (16) En particular, dentro del sector farmacéutico, GLINTT (a través de CONSOFT)² y Pulso informática S.L.U. (PULSO)³, empresas controladas exclusivamente por GLINTT, se dedica al desarrollo y soporte de software para oficinas de farmacia en Portugal y España. En el sector farmacéutico en España, GLINTT ocupa una posición de liderazgo como proveedor de soluciones y herramientas de gestión para las oficinas de farmacia, contando en la actualidad como clientes con más de [...] ⁴ farmacias en todas las provincias españolas.
- (17) Por otro lado, GLINTT también se dedica, a través de Farmasoft, Informática y Servicios S.L. (FARMASOFT)⁵ a la distribución y mantenimiento de software de gestión. En particular, FARMASOFT distribuye (i) el software de CONSOFT para la gestión de farmacias principalmente en la Comunidad de Madrid (*Farmatic*) y (ii) otro tipo de software de gestión destinado para otro tipo de mercados. Ello, además de ofrecer un servicio de mantenimiento para todo tipo de software de gestión.
- (18) El volumen de negocio de GLINTT en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIO DE GLINTT EN 2015		
(Millones Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[≤2.500]	[≤250]	[≤60]

Fuente: Notificante

IV.2. ALLIANCE HEALTHCARE SPAIN, S.A (ALLIANCE)

- (19) ALLIANCE es un proveedor global de servicios para las oficinas de farmacia y para la industria farmacéutica. En particular, ALLIANCE es una empresa dedicada a la distribución al por mayor de medicamentos y, al suministro y mantenimiento de soluciones de software para la gestión de las farmacias sobre la base de la plataforma Pharmaplus.
- (20) La cartera de clientes de Pharmaplus es el activo objeto de la presente operación. Pharmaplus es comercializado en [...] farmacias de España.

² CONSOFT desarrolla el software de gestión de oficinas de farmacia *Farmatic*

³ PULSO desarrolla el software de gestión de oficinas de farmacia *Nixfarma*.

<http://www.pulsoinformatica.es/Content/Index/240>

⁴ Se recoge entre corchetes la información declarada confidencial por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

⁵ <http://farmasoft.es/compania/quienes-somos/>

- (21) El volumen de negocios asociado a Pharmaplus en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC, es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIO DE PHARMAPLUS EN 2015 (Euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[≤2.500]	[≤250]	[≤60]

Fuente: Notificante

RESTRICCIONES ACCESORIAS

V.1 DESCRIPCIÓN

V.1.1. Contrato de Servicios Transitorios (CST)

- (22) En virtud de la cláusula 4.1 del contrato de 13 de enero de 2016, las partes firmarán en el momento de ejecución de la concentración un Contrato de Servicios Transitorios con un periodo de vigencia inicial de [no superior a dos años], que permita elaborar un plan conjunto de desarrollo tecnológico y comercial con el fin de llevar a cabo la migración de la plataforma Pharmaplus (de ALLIANCE) a la plataforma Farmatic (de GLINTT) con éxito y asegurar la fidelidad de los nuevos clientes.
- (23) Dentro de este CST hay diversas cláusulas que deberán ser tratadas de forma diferenciada.
- Mantenimiento de ALLIANCE como agente comercial
- (24) El CST (cláusulas 4.1 y 4.2) establece que el comprador desarrollará una adaptación de los módulos [...] que actualmente existen en la plataforma Pharmaplus, para ser insertados en el software de Farmatic. Estos módulos proporcionan funcionalidades extras a las farmacias que permitan su instalación⁶.
- (25) [...]
- (26) [...]
- (27) [...]
- (28) Además, hay que tener en cuenta que conforme al anexo 5 del contrato de compraventa 16 de enero de 2016, las partes asumen [...]
- Cláusula de no captación de empleados
- (29) La cláusula 2.2 del CST contiene una obligación de no captación de empleados del vendedor por parte del comprador durante la vigencia del periodo transitorio y durante una año después de su periodo de extinción, lo que extiende esta obligación por un periodo de [superior a dos años] desde la ejecución de la operación de concentración.

⁶ [...].

V.2. VALORACIÓN

V.2.1 Sobre la relación de agencia comercial entre GLINTT y ALLIANCE

- (30) Aunque la redacción de los contratos es bastante ambigua y potencialmente sujeta a múltiples interpretaciones, esta Dirección de Competencia entiende que se configura una relación de agencia comercial entre GLINTT y ALLIANCE, que va a llevar a que ALLIANCE actúe como agente comercial de GLINTT de cara a la comercialización de la plataforma de software para farmacias de GLINTT, durante un periodo de hasta [más de dos años].
- (31) Las obligaciones que asume ALLIANCE en el marco de estos contratos, [...], especialmente frente a farmacias que no son actualmente clientes de la plataforma de software de ALLIANCE, podrían tener un efecto equivalente a un pacto de no competencia.
- (32) En este sentido, a juicio de esta Dirección de Competencia, ALLIANCE se obliga a fomentar la instalación de la plataforma Farmatic (de GLINTT), incluidos los módulos [...] (que proporcionan funcionalidades extras) entre las farmacias que deseen trabajar con ALLIANCE como distribuidor mayorista de medicamentos.
- (33) Los módulos [...] desarrollados por GLINTT solo se pueden instalar en la plataforma Farmatic, dado que GLINTT es el titular de los derechos de propiedad intelectual de dichos módulos y aunque otras plataformas de competidores puedan acceder a los productos de ALLIANCE, no dispondrán de las funcionalidades extras que proporcionan los módulos mencionados y en consecuencia, no podrán competir con GLINTT en las mismas condiciones de cara a captar como clientes a farmacias que tienen a ALLIANCE como distribuidor mayorista de medicamentos.
- (34) Asimismo, como consecuencia de las obligaciones que asume, a juicio de esta Dirección de Competencia, ALLIANCE pierde todo incentivo a entrar de nuevo en el mercado de plataformas de software para farmacias durante un periodo de [más de dos años].
- (35) El artículo 10.3 de la LDC 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”*.
- (36) A su vez, 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) establece, que cuando se trata de pactos de no competencia la duración máxima será de dos años si no hay transferencia de conocimientos técnicos.
- (37) Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión Europea mencionada, el Contrato de Servicios Transitorios en sí mismo se considera accesorio a la operación de concentración, en la medida que tiene como finalidad facilitar la migración de la plataforma de ALLIANCE a la plataforma del comprador y proteger el valor de los activos adquiridos.

- (38) Sin embargo, algunas de las obligaciones del vendedor descritas anteriormente se alargan durante un periodo de [más de dos años] desde la ejecución de la operación, y no sólo afectan a las farmacias que actualmente cuenta con la plataforma de software de ALLIANCE, sino que también cubren a otras farmacias, clientes actuales o futuros de ALLIANCE en la distribución mayorista de medicamentos.
- (39) Por tanto, dado que en esta operación no se transfieren conocimientos técnicos (la adquirente está presente en el mercado de software para oficinas de farmacia) sino clientes, el CST y las obligaciones que llevan de facto al vendedor a actuar como agente comercial de GLINTT, no se consideran accesorias a la operación ni deben entenderse autorizadas con ella, en lo que superen los dos años, estando, en su caso, sujetas, a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

V.2.2 Sobre el pacto de no captación de empleados de ALLIANCE

- (40) La Comisión Europea considera que este tipo de obligaciones tienen un efecto comparable a las cláusulas de no competencia y, por tanto, se evalúan de forma similar.
- (41) Asimismo, la Comunicación de la Comisión Europea sostiene que este tipo de restricciones sólo suelen tener sentido cuando protegen el valor de los activos adquiridos. Sin embargo, en este caso, el pacto de no competencia no tiene este efecto, dado que protege al vendedor.
- (42) La cláusula de no captación de empleados que figura en este contrato no puede considerarse restricción accesorias al ir más allá de lo justificable para hacer posible la operación notificada, puesto que afecta a trabajadores del vendedor y no sirve para proteger el valor de los activos vendidos. Además, este pacto se extiende más allá de un periodo de dos años, en un caso en el que no se transmiten conocimientos técnicos significativos que el comprador no tuviese previamente.
- (43) Por tanto, esta obligación queda sometida en su integridad a lo establecido en la normativa de acuerdos entre empresas y no se considera accesorias a la concentración.

V. MERCADOS RELEVANTES

VI.1. Mercados de producto

- (44) El sector afectado por la operación de concentración notificada es el de servicios de tecnologías de la información y de las soluciones informáticas (software).
- (45) Concretamente, dentro de los citados sectores, a juicio de esta Dirección de Competencia, se distinguen dos mercados de producto diferenciados que se encuentran verticalmente integrados.
- (46) Por una parte, nos encontramos con el mercado aguas arriba de desarrollo y comercialización de soluciones informáticas (software) para oficinas de farmacia, en el que actúa CONSOFT directamente o a través de distribuidores autorizados.

- (47) Este sector ha sido analizado por la extinta Comisión Nacional de la Competencia (CNC)⁷ que determinó que el segmento de soluciones informáticas para la gestión de las oficinas de farmacia constituye un mercado de producto en sí mismo, dada la escasa sustituibilidad de este producto con soluciones informáticas generales o aplicadas a la gestión de otro tipo de negocios.
- (48) Desde el punto de vista de la demanda, la escasa sustituibilidad deriva de las especiales características y necesidades del consumidor final, las oficinas de farmacia, que operan en un sector sometido a un alto grado de regulación normativa⁸. Además, debe tenerse en cuenta que las oficinas de farmacia han procedido de manera progresiva a la informatización de sus procesos (restan escasas farmacias sin informatizar), de tal manera que no cabe plantearse el regreso a sistemas de gestión ofimática básicos. La implantación de la receta electrónica⁹ ha reforzado la importancia de los sistemas de gestión informatizada.
- (49) En cuanto a la sustituibilidad desde el punto de vista de la oferta, el antecedente citado señaló que las soluciones informáticas o software para oficinas de farmacia son aplicaciones complejas y especializadas, cuyo desarrollo, promoción y comercialización desde cero supondría inversiones significativas desde el punto de vista financiero y temporal. El test de mercado ha verificado esta argumentación y los agentes del sector consultados han señalado un tiempo mínimo de dos-tres años para desarrollar una aplicación especializada en la gestión de oficinas de farmacia.
- (50) Por ello, dada la limitada sustituibilidad por el lado de la demanda y la oferta existente entre las soluciones informáticas para farmacias y otro tipo de aplicaciones, se considera adecuada la definición de un mercado de producto relevante, a los efectos del presente expediente, de **desarrollo y comercialización de soluciones informáticas para oficinas de farmacia**.
- (51) Otro mercado en el que están presentes las partes, verticalmente relacionado *aguas abajo* con el mercado definido con anterioridad, es el mercado de servicios de mantenimiento o apoyo técnico de software de gestión empresarial.
- (52) Esta Dirección de Competencia considera que, en el marco del presente expediente, no resulta relevante la delimitación del mercado de mantenimiento de software de gestión comercial en función del área de actividad para el que se ha diseñado el software (en el presente caso el sector la distribución minorista de fármacos).

⁷ Resolución de 21 de abril de 2010 de la CNC, asunto C-0226/10, Glintt-Global Intelligent / Consoft,

⁸ La distribución comercial de medicamentos y productos farmacéuticos en general se encuentra regulada, entre otras normas, y sin perjuicio de la regulación autonómica en la materia, por el 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 y la Ley 16/1997, de 25 de abril, de regulación de servicios de las Oficinas de Farmacia.

⁹ La receta médica electrónica es un procedimiento tecnológico que permite desarrollar las funciones profesionales sobre las que se produce la prescripción de medicamentos de manera automatizada, de manera que las órdenes de tratamiento se almacenan en un repositorio de datos al cual se accede desde el punto de dispensación para su entrega al paciente.

- (53) Esto es así debido a que existe, a juicio de esta Dirección de Competencia, un alto grado de sustituibilidad desde el lado de la oferta. Por lo general, las empresas prestadoras de servicios de mantenimiento de software informático tienen la capacidad, conocimientos y competencias técnicas para atender cualquier tipo de cuestiones relativas a todo tipo de soluciones informáticas, con independencia de las especificidades requeridas en el diseño y comercialización del correspondiente producto.
- (54) Prueba de ello es que, según indica la notificante, los distribuidores autorizados en España del software de gestión farmacéutica *Farmatic Windows*, que a su vez prestan servicios de mantenimiento o post-venta en relación con el mismo, son empresas que, por lo general, prestan asistencia técnica en relación a todo tipo de software. Asimismo, las oficinas de farmacia también contratan estos servicios de mantenimiento con terceros no distribuidores del software de las partes.
- (55) Se debe tener en cuenta que las farmacias tienen la consideración de PYMES¹⁰, lo que facilita que haya una mayor oferta de operadores que prestan servicios de asistencia técnica de software, en la medida que los recursos técnicos y humanos requeridos son menores que los que se necesitan para dar este tipo de servicios a grandes empresas.
- (56) Por ello, esta Dirección de Competencia considera que este mercado de mantenimiento y servicios post-venta de software no se verá afectado de forma significativa por la operación de concentración analizada, por lo que no se estudiará en el marco del presente expediente.

VI.2. Mercados geográficos

- (57) De acuerdo con el precedente mencionado, en principio se podría hablar de un ámbito geográfico relevante nacional, entre otros factores porque los precios y condiciones de venta suelen ser homogéneos a nivel nacional, no mostrando diferencias por Comunidad Autónoma. Asimismo, las actividades, procesos y funcionalidades básicas de una oficina de farmacia son comunes en todo el territorio nacional, y existe una unidad lingüística (sin perjuicio de las particularidades que pudieran derivarse de la existencia de lenguas cooficiales en algunas de las Comunidades Autónomas).
- (58) No obstante, tras el proceso de descentralización sanitaria, son las Comunidades Autónomas las competentes para regular y ordenar directamente la actividad de los establecimientos farmacéuticos a partir de la legislación básica nacional. Esto conlleva que cada Comunidad Autónoma establezca condiciones de receta electrónica y requisitos técnicos diferentes, reduciendo, a juicio de la notificante, la capacidad de desarrollar economías de escala que permitan alcanzar una relación precio-coste satisfactoria, y provocando cierta segmentación del mercado.

¹⁰ Como consecuencia de la Ley 16/1997, de 25 de abril, de regulación de servicios de las Oficinas de Farmacia, el titular de la oficina de farmacia ha de ser obligatoriamente un farmacéutico, solo o asociado con otros farmacéuticos, y cada farmacéutico sólo puede ser propietario de una oficina de farmacia.

Por tanto, resulta prácticamente inverosímil que exista una oficina de farmacia que supere los parámetros nacionales y comunitarios a partir de los cuales una entidad empresarial adquiere el rango de gran empresa (más de 250 empleados y un volumen de negocio anual superior a 50 millones de euros o un balance general anual superior a 43 millones de euros).

- (59) Sin perjuicio de lo anterior, como se verá en el siguiente epígrafe, los datos sobre la estructura del mercado ponen de manifiesto que muchos operadores están presentes en distintas comunidades autónomas, lo que permitiría defender que los diferentes requisitos exigidos en esta actividad por las Comunidades Autónomas no parecen impedir el acceso a las distintas comunidades autónomas por parte de los principales oferentes.
- (60) Concretamente, CONSOFT comercializa su producto, Farmatic Windows, en la integridad del territorio nacional a través de una red de distribuidores comerciales presentes a lo largo de la geografía nacional. COFARES comercializa su software (Cifarma, Gestifarma y Farmanager) a clientes residentes en dieciséis comunidades autónomas y UNYCOP tiene también distribuidores en dieciséis comunidades autónomas y en las ciudades de Ceuta y Melilla. ALLIANCE (Pharmaplus) está presente en cuatro comunidades autónomas con una presencia relevante y en otras muchas con cuotas reducidas. Lo mismo puede decirse de otros competidores de las partes.
- (61) No obstante, conviene destacar que la estructura de la oferta en las distintas comunidades autónomas presenta diferencias significativas.
- (62) En todo caso, a los efectos del presente expediente, esta Dirección de Competencia estima que no es necesario pronunciarse de forma definitiva sobre si el ámbito geográfico relevante es autonómico o nacional, en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis.
- (63) Por ello, se examinarán los efectos de la operación de concentración notificada a nivel nacional y en las comunidades autónomas en las que está presente el negocio adquirido¹¹.

VI. ANÁLISIS DE MERCADO

VII.1 Estructura del mercado

- (64) En primer lugar, debe tenerse en cuenta que la demanda del mercado de producto relevante a los efectos del presente expediente viene representada por las oficinas de farmacia. Los datos estimados por la notificante cifran en 21.854 el número de farmacias operativas en España en 2015. Cabe remarcar, asimismo, que se trata de una actividad regulada, por lo que la apertura de nuevas oficinas de farmacia no es libre, sino que está sujeta a licencia.
- (65) Los sistemas informáticos de gestión de farmacias de los distintos operadores nacionales son similares en la gestión básica (compra, venta, gestión de stock, caja y facturación) y válidos para todo tipo de farmacias y distribuidores mayoristas de medicamentos. Las diferencias vienen determinadas por módulos que proporcionan funcionalidades extras (formulación magistral, libro de recetario, libro de estupefacientes, fidelización clientes, ventas cruzadas, etc.), algunas de ellas asociadas a determinados distribuidores mayoristas de medicamentos.

¹¹ Andalucía, Aragón, Cantabria ; Asturias, Castilla y León, Castilla la Mancha, Cataluña, Madrid, Comunidad Foral de Navarra ; Comunidad Valenciana, Euskadi ; Extremadura, Galicia y La Rioja.

- (66) Adicionalmente, como ya se ha indicado, cada Comunidad Autónoma cuenta con un sistema informático propio para la transmisión de la información contenida en la receta electrónica, que debe ser validado por los servicios de salud correspondientes, lo que requiere ciertas adaptaciones de las aplicaciones informáticas.
- (67) En las siguientes tablas se muestra el peso de las partes y de los principales competidores en el mercado nacional de soluciones informáticas para oficinas de farmacia y en las comunidades autónomas en las que la entidad resultante tiene una cuota igual o superior al 50% o siendo inferior la adición de cuota es significativa¹².

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN ESPAÑA						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Glintt + Target	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
Unycop (Unycop Win)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Cofares (Gestifarma Farmanager Cifarma)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Fedefarma (IOF-WIN)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Cofaran (Galeno)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Eurosof (Farmalog)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Cofano y Cofaga(Cofages)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Rentasoft (Compufarm)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Kernel (Novophar)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total	21.560	100%	21.854	100%	21.854	100%

Fuente: notificación y competidores

¹² Las tablas han sido elaboradas con los datos que ha suministrado cada operador sobre el número de farmacias que tiene como clientes y las cifras suministradas por el notificante como total en cada comunidad autónoma, excepto en aquellas comunidades autónomas donde la suma de clientes de todos los operadores es superior al dato global proporcionado por el notificante, en cuyo caso se ha incluido en el total el resultado de la suma de todos los operadores, de ahí que en la fila de « otros » figure cero. En todo caso, estas diferencias no distorsionan de forma significativa los datos de estructura del mercado.

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN ARAGÓN						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Grupo Glinnt + Target	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Cofares	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Fedefarma (IOFWjn)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros ¹³	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Total	731	100%	736	100%	736	100%

Fuente: notificación y competidores

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN CASTILLA Y LEÓN						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[50-60]%	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Glinnt + Target	[...]	[80-90]%	[...]	[80-90]%	[...]	[80-90]%
Cofares	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Unycop	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	nd	nd
Otros ¹⁴	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
Total	1.639	100%	1.631	100%	1.631	100%

Fuente: notificación y competidores

¹³ Esta cuota de mercado se reparte entre los siguientes competidores: Zarafarm y Unycop.

¹⁴ Esta cuota de mercado se reparte entre los siguientes competidores: Novofarma, Etron, Sigefar y Farmages. La cuota de Unycop correspondiente al año 2015 también está incluida en este apartado.

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN CATALUÑA						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Grupo Glintt + Target	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%
Fedefarma (IOFWin)	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Cofares	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Unycop	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros ¹⁵	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total	3.200	100%	3.233	100%	3.233	100%

Fuente: notificación y competidores

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN COMUNIDAD DE MADRID						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Glintt + Target	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
Cofares	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Unycop	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	nd	nd
Eurosof (Farmalog)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Rentasoft (Compufarma)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros ¹⁶	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Total	2.830	100%	2.834	100%	2.834	100%

Fuente: notificación y competidores

¹⁵ A pesar de figurar en "otros" cero, el Colegio de Farmacéuticos de Cataluña ha indicado que hay un competidor (FARMACOTOOL) con una cuota estimada del [0-10]%.

¹⁶ Esta cuota de mercado se reparte entre los siguientes competidores: Farmanager y Alquimos

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN COMUNIDAD VALENCIANA						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Glintt +Target	[...]	[70-80]%	[...]	[70-80]%	[...]	[70-80]%
Cofares	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Fedefarma (IOFWin)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Unycop	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	nd	nd
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros ¹⁷	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Total	2.303	100%	2.301	100%	2.301	100%

Fuente: notificación y competidores

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN GALICIA						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Glintt + Target	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
Cofano y Cofaga (Cofagest)	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Eurosof (Farmalog)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Unycop	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	nd	nd
Cofares	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros ¹⁸	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total	1.354	100%	1.362	100%	1.362	100%

Fuente: notificación y competidores

¹⁷ La cuota de Unycop correspondiente al año 2015 está incluida en este apartado.

¹⁸ La cuota de Unycop correspondiente al año 2015 está incluida en este apartado.

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN LA RIOJA						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo Glintt + Target	[...]	[50-60]%	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%
Eurosof (Farmalog)	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
Unycop	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	nd	nd
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros ¹⁹	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Total	172	100%	176	100%	156	100%

Fuente: notificación y competidores

ESTRUCTURA OFERTA SOFTWARE PARA FARMACIAS EN NAVARRA						
Competidores	2013		2014		2015	
	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota	Farmacias	Cuota
Consoft (Farmatic)	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Pulso (Nixfarma)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Alliance (Pharmaplus)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Grupo Glintt + Target	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
Unycop	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	nd	nd
Tandem Innova (BitFARMA)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros ²⁰	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[50-60]%
Total	600	100%	601	100%	601	100%

Fuente: notificación y competidores

- (68) Las tablas anteriores muestran una cuota en el mercado nacional de soluciones informáticas para oficinas de farmacia en términos de número de farmacias clientes en 2015 del [40-50]% para el Grupo GLINTT y del [0-10]%% para ALLIANCE (Pharmaplus). La cuota conjunta alcanzaría el [50-60]%. El principal competidor es UNYCOP, con una cuota del [20-30]%, seguido a gran distancia de COFARES-Cifarma [(0-10%)], que tiene implantación principalmente en Madrid, y FEDEFARMA-lof-Win [(0-10%)], que desarrolla su actividad principalmente en Cataluña y la Comunidad Valenciana.

¹⁹ La cuota de Unycop correspondiente al año 2015 está incluida en este apartado.

²⁰ Esta cuota de mercado se reparte entre los siguientes competidores: Gestifarma y Sigefar. La cuota de Unycop correspondiente al año 2015 está incluida en este apartado.

- (69) La cuota de GLINTT más el negocio adquirido supera el [50-60]% en las comunidades autónomas de Aragón ([60-70]%), Castilla-León ([80-90]%), Cataluña ([60-70]%), Madrid ([60-70]%), Valencia ([70-80]%), Galicia ([50-60]%) y La Rioja ([60-70]%), si bien en las tres últimas la adición de cuota es reducida ([0-10]%, [0-10]% y [0-10]% respectivamente) y existen competidores de cierta relevancia²¹. La adición de cuota en la Comunidad de Madrid es del [0-10]% y hay dos importantes competidores, COFARES [(20-30%)] y UNYCOP [(10-20%)]
- (70) Sin embargo, en las Comunidades Autónomas de Aragón, Cataluña y Castilla-León, la cuota resultante ([60-70]%, [60-70]% y [80-90]%) y la adición de cuota ([10-20]%, [10-20]% y [10-20]%) son muy elevadas. En Cataluña, quedaría un competidor significativo (FEDEFARMA-lof Win) con una cuota del [20-30]%; en Aragón, cuatro competidores TANDEM INNOVA (Bitfarma), y COFARES, Zarafarm y UNYCOP se reparten el [30-40]% del mercado; y en Castilla León, la cuota restante [(10-20%)] se la reparten entre competidores locales o presentes en pocas comunidades autónomas (ETRON, NOVOFARMA, SIGEFAR) y otros de implantación nacional o presentes en gran parte del territorio nacional (COFARES, TANDEM INNOVA (Bitfarma) y UNYCOP). En la Comunidad Foral de Navarra, la cuota adquirida es considerable [(10-20%)] y la cuota conjunta se sitúa también en una cifra elevada ([40-50]%). En esta comunidad, UNYCOP es un importante competidor [(30-40%)] y además tres operadores²² se reparten el resto del mercado [(10-20%)].
- (71) En el resto de Comunidades Autónomas la cuota resultante es inferior al 50%, pero elevada en Asturias ([40-50]%), País Vasco ([40-50]%), Castilla La Mancha ([40-50]%) y Cantabria ([40-50]%). No obstante, en todas ellas la adición de cuota es inferior al [0-10]% excepto en Asturias ([0-10]%). Cabe destacar el crecimiento de COFARES en Castilla La Mancha donde ha pasado en un año de tener [...] clientes a [...] a pesar del importante peso de GLINTT en esta Comunidad Autónoma ([40-50]%). En Andalucía y Extremadura la presencia de GLINTT es mucho más reducida y el negocio adquirido tiene unas cuotas muy marginales. En Andalucía, UNYCOP absorbe el [50-60]% del mercado y COFARAN el [10-20]%. En Extremadura acaparan el mercado UNYCOP [(40-50%)], EUROSOF -Farmalog [(30-40%)] y COFARES [(0-10%)].
- (72) Por otra parte, a juicio de esta Dirección de Competencia, no se pueden extraer conclusiones fiables sobre la cuota de los distintos operadores en términos de ingresos, ya que los datos sobre facturación remitidos varían considerablemente en función de los servicios que se hayan incluido (distribución propia o ajena, inclusión o no del soporte técnico, etc.).
- (73) El Grupo GLINTT ha ido consolidando su posición en los últimos cinco años y ha experimentado un crecimiento de su cuota a nivel nacional de [0-10] puntos porcentuales²³ y de [0-10] punto en los tres últimos años. La cuota de

²¹ C.A. Valencia : COFARES, FEDEFARMA (lof-Win), y UNYCOP ; C.A. Galicia : COFANO (Cofagest), EUROSOF (Farmalog) y UNYCOP ; C.A. La Rioja : EUROSOF (Farmalog) y UNYCOP.

²² Cofares y Sigegar

²³ Según consta en el antecedente C/0226/10, la cuota de GLINTT +CONSOFT en 2009 se situaba en [40-50]%

UNYCOP ha crecido [0-10] puntos en el periodo 2013-2015. Por el contrario, el negocio adquirido y las cuotas de los principales competidores se han mantenido relativamente estables.

- (74) En las Comunidades autónomas de Aragón, Castilla-León, Cataluña y Madrid el crecimiento de GLINTT entre 2013 a 2015 ha sido de [0-10] puntos porcentuales. En la Comunidad de Navarra la presencia de GLINTT se ha mantenido relativamente estable. Los competidores han mantenido en estas comunidades autónomas sus cuotas más o menos estables, con alguna reducción que en ningún caso supera [0-10 puntos], excepto en Madrid, donde COFARES decrece [0-10] puntos.
- (75) Las variaciones en el número de clientes se han debido fundamentalmente a cambios desde/hacia programas competidores, resultando la cifra de oficinas de farmacia que inician actividad o que la cesan relativamente pequeña. Durante el periodo 2013-2015 GLINTT ha captado [...] clientes adicionales y el número de farmacias ha crecido en 294.
- (76) Según informan los colegios consultados (Castilla y León, Aragón, Navarra, Madrid y Cataluña) no ha entrado ningún nuevo operador en los últimos tres años en sus respectivos territorios.

VII.2 Precios y distribución

- (77) La organización del sistema de distribución varía según el operador de que se trate. Los grandes operadores suelen recurrir a la distribución externa, mientras que los operadores de menor tamaño y los que están integrados verticalmente con almacenes de distribución de medicamentos suelen comercializar directamente su software, si bien en algunas provincias recurren a distribuidores externos.
- (78) En el caso de GLINTT, a excepción de la Comunidad de Madrid, donde vende su plataforma Farmatic a través de una empresa del grupo (Farmasoft), GLINTT trabaja con distribuidores externos que actúan en distintas áreas geográficas para la comercialización, puesta en marcha y soporte técnico de su software. Estas áreas no tienen por qué coincidir exactamente con una unidad territorial administrativa (provincias o comunidades autónomas). Debe destacarse que la actividad de estos distribuidores no se limita al sector farmacéutico, pues éstos distribuyen todo tipo de software para distintas finalidades.
- (79) Caso diferente es el de Pharmaplus, que comercializa directamente las licencias de su software con la farmacia correspondiente sin intermediarios. De hecho, estas farmacias suelen ser clientes de los servicios de distribución mayorista de medicamentos de ALLIANCE.
- (80) Por su parte, COFARES realizaba la distribución de su software con medios propios hasta el año 2014 y, a partir de dicho año, ha recurrido a empresas ajenas para muchas comunidades autónomas.
- (81) Los contratos de distribución y mantenimiento suelen ser anuales, renovables automáticamente.

- (82) Los precios medios efectivos varían según el operador de que se trate²⁴, pero según han informado todos los agentes consultados, son los mismos para todo el territorio nacional. En cualquier caso, la comparativa de precios entre competidores debería ir acompañada de un análisis de las características del servicio proporcionado por cada operador, ya que los precios fluctúan en función del tamaño de la farmacia (mantenimiento), de los módulos que proporcionan funcionalidades extras que se contraten, del número de puestos de trabajo de cada instalación, etc.

VII.4 Barreras a la entrada

- (83) Desde el punto de vista de acceso al mercado, no existen restricciones o limitaciones por patentes, conocimientos técnicos o derechos industriales, ni por barreras legales o reglamentarias que impidan la entrada de nuevos operadores, aunque sí parece existir un alto coste de desarrollo, promoción y comercialización, así como una relativa fidelidad de las farmacias a su proveedor tradicional.
- (84) La mayoría de los operadores consultados han estimado en al menos dos-tres años el tiempo que llevaría a un nuevo operador desarrollar una plataforma informática para la gestión de oficinas de farmacia con un coste no inferior a los dos millones de euros²⁵.
- (85) Prácticamente todos los agentes consultados coinciden en las dificultades de captar nueva clientela, que suele mostrarse reacia a cambiar de software, por el esfuerzo que conlleva familiarizarse con una nueva aplicación. Según la información aportada por la mayoría de estos agentes, apenas un (3-4%) de las oficinas de farmacia cambia de proveedor informático y los cambios suelen producirse por traspaso del titular de la farmacia²⁶. El periodo medio de permanencia de los clientes de proveedores de software para farmacias supera los siete años.
- (86) A ello se une, como ya se ha señalado, la relativa estabilidad en el número de farmacias por imperativo legal.
- (87) Asimismo, prácticamente todos los competidores de GLINTT que han sido consultados han señalado los obstáculos que ha supuesto para la expansión del negocio de comercialización de software para la gestión de oficinas de farmacia en distintas comunidades autónomas, la diferente normativa aplicable en cada una de ellas en relación con determinados aspectos de dicha gestión (receta electrónica, presentación de informes) y los periodos de validación de las nuevas plataformas que los servicios de salud de las correspondientes comunidades autónomas deben realizar, pero la mayoría no ha concretado el coste estimado de dicha adaptación y entre los que lo han hecho hay grandes diferencias en el coste estimado²⁷.

²⁴ El precio de la licencia, instalación de la plataforma y formación oscila entre 765 euros y 1200 y el mantenimiento está en torno a los 600-800 euros anuales.

²⁵ Kernel Informática S.L. (Novophar), que está presente en Canarias, estima el precio mínimo en [...] euros.

²⁶ COFARES estima que el porcentaje de cambio de proveedor es del (7-8%)

²⁷ Un colegio oficial de farmacéuticos y un competidor de GLINTT han estimado este coste en el trabajo de dos analistas durante dos meses al año. Otro competidor ha estimado un coste que se aproxima al coste de desarrollar una plataforma informática para oficinas de farmacia desde cero, según el mismo operador. Otro agente consultado indica que la adaptación a los distintos sistemas de receta electrónica ha absorbido el 60-75% de los recursos.

- (88) Según indica el Consejo de Colegios Profesionales de Farmacéuticos de Castilla y León, donde GLINTT alcanzará una cuota de mercado muy elevada, el modelo de Receta Electrónica utilizado en esta Comunidad Autónoma comparte muchos de los elementos del modelo de Receta Electrónica de otras comunidades autónomas, por lo que los operadores que ya estuviesen implantados en otras comunidades autónomas han podido reutilizar muchos elementos anteriormente desarrollados y, por lo tanto, la adaptación ha sido más económica en términos de coste y de tiempo que la que han tenido que afrontar en comunidades autónomas pioneras.

VII. VALORACIÓN

- (89) La operación de concentración económica notificada supone la desaparición de un competidor de relevancia en el mercado de soluciones informáticas para la gestión de oficinas de farmacia.
- (90) De esta forma, GLINTT se consolida como el principal proveedor de soluciones informáticas a nivel nacional y en muchas comunidades autónomas, si bien hay que matizar que el peso de GLINTT en gran parte de estas comunidades autónomas era elevado con anterioridad a la operación de concentración y la adición de cuota es reducida (inferior al [0-10]%).
- (91) Las comunidades autónomas principalmente afectadas por la operación de concentración en las que la cuota final y la adición de cuota son elevadas son: Castilla y León, Navarra, Aragón, Cataluña y en menor medida Madrid.
- (92) Los operadores presentes en este mercado que han sido consultados han indicado que las diferentes normativas existentes en materia de receta electrónica desincentiva la presencia en distintas comunidades autónomas, por los altos costes de adaptación, lo que en principio dificulta la presión competitiva interregional. Sin embargo, muy pocos operadores han respondido a la pregunta sobre el coste de adaptación a los requisitos de cada comunidad autónoma, y las diferencias existentes en las escasas respuestas dadas, no han permitido confirmar la realidad de esta afirmación.
- (93) A ello se añade que la estabilidad del número farmacias es una limitación para la entrada y expansión de los proveedores de software para la gestión de oficinas de farmacia, que deberán basar su crecimiento en la captación de clientes de sus competidores, lo que a su vez se ve dificultado por la fidelidad de las oficinas de farmacia a sus proveedores tradicionales.
- (94) No obstante, y sin perjuicio de lo anterior, existen factores que limitan los posibles efectos perjudiciales para la competencia efectiva derivados de la operación de concentración notificada a nivel nacional y en algunas de las comunidades autónomas más afectadas por la operación de concentración.
- (95) En primer lugar, existen operadores de gran relevancia e implantación nacional, que podrían ejercer presión competitiva sobre GLINTT a pesar de la falta de homogeneidad en los requisitos exigidos por las distintas Comunidades Autónomas a la hora de prescribir y dispensar la receta electrónica (UNYCOP y COFARES). Otros prestan sus servicios en varias

comunidades autónomas, entre los que destacan (FEDEFARMA-lofWIN, EUROSOF-Farmalog, y TANDEM INNOVA-Bitfarma).

- (96) La estructura del mercado ha revelado que estas diferencias normativas entre comunidades autónomas no han impedido que un proveedor de soluciones informáticas para oficinas de farmacia pueda operar en diferentes Comunidades Autónomas y rentabilizar los costes de adaptación.
- (97) Los operadores sobre los que se tiene conocimiento de que han abandonado el negocio en alguna comunidad autónoma en la estaban presentes (Castilla y León o Navarra) debido al coste económico que implica la adaptación de la plataforma a los requisitos de otras comunidades autónomas, tenían una presencia muy marginal (de una a cinco farmacias) y, en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, incluso operadores que únicamente atienden siete-ocho farmacias han homologado la aplicación informática.
- (98) Además, los precios son homogéneos en todo el país y según la mayoría de los competidores consultados se han mantenido estables en los últimos años.
- (99) Todo ello permitiría considerar que la competencia potencial ejercida por operadores implantados en otros territorios disciplinaría a la notificante en aquellas regiones en las que adquiere un peso muy importante.
- (100) Por otro lado, hay que tener en cuenta que muchos competidores de GLINTT pertenecen a cooperativas farmacéuticas (distribuidores mayoristas de medicamentos), que son los se encargan de la comercialización y soporte técnico de sus respectivas plataformas informáticas, lo que les confiere una cierta ventaja competitiva respecto de proveedores informáticos independientes como GLINTT.
- (101) En todo caso, la preocupación señalada por un competidor, sobre la posible actuación de ALLIANCE como agente comercial de GLINTT, no parece que pueda poner en riesgo significativo la comercialización de programas informáticos a farmacias por parte del resto de los operadores que participan en este mercado, a juicio de esta Dirección de Competencia.
- (102) En este sentido, según datos aportados por la notificante, en la comunidades autónomas donde ALLIANCE tiene mayores cuotas como distribuidor mayorista de medicamentos, sus cuotas como proveedor de software para farmacias son relativamente elevadas, si bien siempre inferiores a sus cuotas como distribuidor mayorista de medicamentos, de lo que se deduce que su condición de operador integrado le ha conferido cierta ventaja competitiva, pero no ha impedido a otros operadores instalar sus programas informáticos en farmacias que adquieren los medicamentos a ALLIANCE.
- (103) Además, en algunas de las comunidades autónomas más afectadas por la operación hay pequeños operadores locales con una larga trayectoria en la región, que dada la resistencia de las oficinas de farmacia a cambiar de proveedor dificulta su expulsión del mercado.
- (104) Adicionalmente, en el caso de que la entidad resultante intentase utilizar su posición reforzada en los mercados para aplicar condiciones más onerosas a

sus clientes, tendría que afrontar el riesgo de que la demanda, organizada a través de los colegios farmacéuticos, pudiese fomentar la contratación de programas informáticos alternativos.

(105) Finalmente, cabe destacar que la operación de concentración, en la medida que obliga a los actuales usuarios de Pharmaplus a cambiar de plataforma informática, abre una ventana de oportunidad a la competencia para atraer una clientela que, en ausencia de la operación, difícilmente hubiera migrado a otra plataforma informática.

(106) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación de concentración notificada suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado analizado, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

VIII. 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.