

Tribunal de Defensa de la Competencia

I N F O R M E

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA C **40/99**

NOTIFICANTE:

SORIN BIOMEDICA S.A.

OBJETO:

**ADQUISICION DE LOS ACTIVOS DEDICADOS AL “NEGOCIO
CARDIOVASCULAR” DE GAMBRO, S.A., POR SORIN BIOMEDICA
ESPAÑA, S.A.**

INDICE

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | ANTECEDENTES..... | 3 |
| | 1.1 Notificación voluntaria..... | 3 |
| | 1.2 Recepción del expediente y actuaciones en el Tribunal | 4 |
| | 1.3 Alegaciones del notificante..... | 5 |
| 2 | PARTES INTERVINIENTES | 6 |
| | 2.1 Sociedad adquirente..... | 6 |
| | 2.2 Sociedad vendedora..... | 8 |
| 3 | NATURALEZA DE LA OPERACIÓN..... | 9 |
| | 3.1 Descripción de la operación..... | 9 |
| | 3.2 Aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia | 11 |
| 4 | EL MERCADO RELEVANTE..... | 12 |
| | 4.1 Mercado relevante de producto..... | 12 |
| | 4.2 Mercado geográfico relevante | 15 |
| 5 | ESTRUCTURA DEL MERCADO Y EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACION | 17 |
| 6 | CONTESTABILIDAD O IMPUGNABILIDAD DEL MERCADO | 21 |
| 7 | ELEMENTOS QUE PODRÍAN CONTRARRESTAR LOS EFECTOS NEGATIVOS DE LA OPERACIÓN DESDE EL PUNTO VISTA DE LA COMPETENCIA | 22 |
| 8 | CONCLUSIONES Y DICTAMEN..... | 23 |

1 ANTECEDENTES

1.1 Notificación voluntaria

Con fecha 29 de enero de 1999, tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante, el Servicio) notificación relativa a la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de SORIN BIOMÉDICA ESPAÑA, S.A. (en adelante, SORIN ESPAÑA) a través de su futura filial COBE CARDIOVASCULAR ESPAÑA, S.A., de los activos de GAMBRO, S.A. (en adelante, GAMBRO) dedicados al “negocio cardiovascular”, compuesto por oxigenadores, conjuntos de tubos de perfusión, máquinas corazón-pulmón y equipos de autotransfusión.

Dicha notificación fue realizada voluntariamente por la sociedad adquirente, según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), modificada por el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y de Fomento y Liberalización de la Actividad Económica y por el Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia. El artículo 15 de la LDC se encuentra desarrollado, a su vez, por el Real Decreto 1.080/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el procedimiento a seguir por los órganos de Defensa de la Competencia en concentraciones económicas, y la forma y contenido de su notificación voluntaria.

Con fecha 17 de mayo de 1999, tuvo entrada en este Tribunal una comunicación de los representantes de SORIN ESPAÑA relativa a la operación de concentración, notificando la modificación de los términos de la operación internacional de concentración, excluyéndose de ella la parte del “negocio cardiovascular” de GAMBRO correspondiente a máquinas corazón-pulmón. Esto implica que, a nivel nacional, el negocio de máquinas corazón-pulmón de GAMBRO S.A. no se integrará en SORIN BIOMÉDICA ESPAÑA, S.A. No obstante, atendiendo a las peculiaridades tecnológicas y a la estructura de mercado en este producto, el Tribunal considera pertinente el análisis del mercado de las máquinas corazón-pulmón a efectos de la emisión de este informe.

1.2 Recepción del expediente y actuaciones en el Tribunal

El 16 de marzo de 1999, tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante, el Tribunal) el expediente referenciado por el Servicio como NV-161 SORIN/GAMBRO, remitido por el Director General de Política Económica y Defensa de la Competencia, por orden del Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, basándose en el artículo 15.4 de la LDC, en el que se regula esta actuación cuando se considere que la operación notificada voluntariamente pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado. El plazo del que dispone el Tribunal para emitir el oportuno dictamen es de tres meses que finaliza el 16 de junio de 1999.

Según lo establecido en el artículo 12.1.a del Real Decreto 1080/1992, el Presidente del Tribunal procedió a nombrar la Comisión pertinente para elaborar la ponencia que ha de servir de base al Informe del Tribunal. Dicha Comisión ha incluido al propio Presidente del Tribunal, D. Amadeo Petitbò i Juan y los Vocales D. Luis Martínez Arévalo y Dña. María Jesús Muriel Alonso, estando asistida por el Asesor del Presidente del Tribunal D. Antonio Maudes Gutiérrez, en calidad de Secretario de la Comisión. El expediente fue referenciado como C 40/99 SORIN/GAMBRO.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 12.2.c del Real Decreto 1080/1992, la Comisión, previo análisis de la información incluida en el expediente, elaboró una Nota Sucinta sobre los extremos fundamentales del mismo, y las características del proyecto. Tras ser puesta en conocimiento del notificante y manifestada por él su conformidad con el contenido, la Nota Sucinta fue remitida a una muestra representativa de empresas que la Comisión consideró podrían resultar afectadas, para que en caso de que éstas lo estimasen oportuno pudieran exponer motivadamente su criterio acerca de si la operación obstaculizaría el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado.

Dentro del grupo de empresas competidoras, la Comisión se puso en contacto con las Compañías BARD de España, S.A., TERUMO, MEDITRONIC, BAXTER, 3M (SARNS), POLYSTAN, S. MERCE, HAEMONETICS, FRESENIUS MEDICAL, AVECOR y JOSTRA (BIOMED). Ninguna de las empresas solicitó al Tribunal ser considerada interesada, por lo que tampoco ha sido necesario estudiar la declaración de la confidencialidad de parte de los datos o documentos presentados por el notificante.

En lo que concierne al grupo de clientes, la Comisión contactó con todos aquellos centros sanitarios cuyas compras de productos comercializados por cualquiera de las empresas objeto de la concentración supusiesen un porcentaje superior al 8 por ciento de la totalidad de las compras de productos homogéneos adquiridos por cada centro en el mismo año. Dichos clientes fueron: HOSPITAL RAMON Y CAJAL, CIUDAD SANITARIA LA FE, HOSPITAL DE LA PRINCESA, HISPANA DE SUMINISTROS, HOSPITAL SANTA CREU I SANT PAU, HOSPITAL GREGORIO MARAÑÓN, CLINICO SAN CARLOS, HOSPITAL UNIVERSITARIO VIRGEN DE LA

MACARENA, HOSPITAL VALLE DE HEBRÓN, HOSPITAL PUERTA DE HIERRO, HOSPITAL VIRGEN DE LA ARRIXACA, HOSPITAL MIGUEL SERVET, HOSPITAL JUAN CANALEJO, HOSPITAL GENERAL DE GALICIA, NUESTRA SEÑORA. DEL PINO, CLINICA MODELO y HOSPITAL CLINICO Y PROVINCIAL.

La Comisión mantuvo una reunión con los representantes de SORIN ESPAÑA para aclarar algunos aspectos en relación con el expediente. La correspondiente información fue aportada por la empresa notificante. Asimismo, se mantuvieron reuniones con un representante de una compañía competidora y con el Director Gerente de uno de los hospitales notificados.

Habiendo sido nombrado D. Miguel Comenge Puig Vocal de este Tribunal (Real Decreto 387/1999, de 5 de marzo) manifestó su deseo de abstenerse de intervenir en el procedimiento, por haber participado en el mismo en su fase ante el Servicio, lo que fue aceptado por el Pleno del Tribunal.

1.3 Alegaciones del notificante

En su escrito de notificación SORIN ESPAÑA considera que el sector económico afectado por la operación es el de la cirugía cardiovascular, al existir un solapamiento de actividad en la producción y comercialización de productos médicos cardiovasculares entre la sociedad adquirente y la actividad adquirida de GAMBRO.

De la notificación ante el Servicio se deduce que, en opinión de los representantes de SORIN ESPAÑA, el mercado relevante coincidiría con el “sector económico afectado”, según la denominación de la notificación, es decir, con la totalidad de productos médicos cardiovasculares, ya estén asociados a tratamientos farmacológicos, de intervención poco invasivos o quirúrgicos.

Los argumentos esgrimidos son:

- a) Estos productos están destinados al tratamiento de las enfermedades coronarias que se producen cuando las arterias coronarias se bloquean, provocando infartos (trombosis), o cuando su diámetro se reduce a causa, principalmente, de la acumulación de placas (arteriosclerosis).
- b) Dependiendo de las características y gravedad de la afección, los tratamientos para las enfermedades coronarias pueden ser farmacológicos, de intervención poco invasivos y quirúrgicos. La presente operación de concentración afecta solamente a los productos utilizados en el método tradicional quirúrgico de “bypass”, que constituye una de las modalidades de los tratamientos quirúrgicos de las afecciones cardiovasculares.

- c) El notificante indica que ante un hipotético aumento de los precios de estos productos de cirugía “bypass”, aumentaría la utilización de las alternativas de angioplastia y MICS, aunque también indica que la sustituibilidad del lado de la demanda puede verse limitada por las características distintas de cada uno de los tratamientos farmacológicos, de intervención poco invasivos y quirúrgicos.

2 PARTES INTERVINIENTES

2.1 Sociedad adquirente

La sociedad SORIN pertenece, a través de DIDECO SpA, al grupo italiano SNIA que opera principalmente en los sectores de bioingeniería, filamentos textiles y sector químico. SORIN es la sociedad “holding” de la división de bioingeniería del grupo y se dedica principalmente a la fabricación y comercialización de equipamiento quirúrgico cardiovascular, válvulas de corazón, marcapasos, equipos de diálisis y productos y equipamiento para el cuidado renal.

En el momento de la notificación, el capital social de la sociedad SNIA BPD SpA estaba distribuido de la siguiente forma:

- a) Banque du Gothard, con domicilio en Mónaco, posee aproximadamente el 21 por ciento.
- b) Cortiplast, del Grupo Valletto, es propietario de aproximadamente el 7 por ciento.
- c) Diversos inversores institucionales detentan aproximadamente el 25 por ciento, sin que la participación en el capital social de ninguno de ellos supere el 2 por ciento.
- d) El capital social restante (47 por ciento) está, de forma atomizada, en poder de un elevado número de inversores minoristas.

La estructura de SORIN relevante para el mercado español se presenta en el Cuadro 1: Estructura de SORIN relevante para el mercado español

| | |
|---------------------------------------|-------------|
| SNIA BPD SpA (Cotizada) | |
| | 100% |
| SORIN BIOMEDICA SpA (Cotizada) | |
| | 100% |
| DIDECO SpA | |
| | 100% |
| SORIN BIOMÉDICA ESPAÑA, S.A. | |

Fuente: Notificante y elaboración propia

En la actualidad, tras la venta en el año 1998 por el grupo FIAT de su participación en la compañía SORIN, no existe ningún accionista que, de forma autónoma, ejerza el control de la misma.

La sociedad española SORIN BIOMÉDICA ESPAÑA está dividida en dos grandes divisiones

- a) División cardiovascular, la cual es objeto de la presente operación.
- b) División de hemodiálisis.

Las cifras totales de ingresos de SORIN, a nivel consolidado, durante los tres ejercicios económicos previos a la notificación están recogidas en la Tabla 1:

Tabla 1 : Ingresos de SORIN en el “negocio cardiovascular”. 1995-1997.
Millones de pesetas. Porcentajes

| | 1995 | | 1996 | | | 1997 | | |
|---------|--------|-----------------|--------|-----------------|---------------------|--------|-----------------|---------------------|
| | Ventas | % Total mundial | Ventas | % Total mundial | % Crecimiento Anual | Ventas | % Total mundial | % Crecimiento Anual |
| Mundial | 26.917 | 100,00 | 27.545 | 100,00 | 2,33 | 26.642 | 100,00 | -3,28 |
| UE | 15.659 | 58,17 | 15.367 | 55,79 | -1,87 | 14.353 | 53,87 | -6,60 |
| España | 829 | 3,08 | 717 | 2,60 | -13,50 | 695 | 2,61 | -2,97 |

Fuente: Notificante y elaboración propia

2.2 Sociedad vendedora

GAMBRO, S.A. es propiedad al 100 por cien de GAMBRO INTERNATIONAL HOLDINGS B.V., de nacionalidad holandesa, cuyo único accionista es la sociedad sueca GAMBRO LUNDIA AB, a su vez, propiedad al 100 por cien de la matriz del grupo GAMBRO AB.

Cuadro 2: Estructura de GAMBRO relevante para el mercado español

| | |
|---|-------------|
| GAMBRO AB | |
| | 100% |
| GAMBRO LUNDIA AB | |
| | 100% |
| GAMBRO INTERNATIONAL HOLDINGS B.V. | |
| | 100% |
| GAMBRO, S.A.. | |

Fuente: Notificante y elaboración propia

GAMBRO AB cotiza en la bolsa sueca, estando sus acciones distribuidas entre un elevado número de inversores. El 19 por ciento de su capital y el 25,9 por ciento de los derechos de voto de la sociedad están en manos de la sociedad INVESTOR AB, sociedad “holding” propiedad de la familia Wallenberg. Por otro lado, los siguientes diez accionistas en tamaño representan el 54,6 por ciento del capital y el 60,1 por ciento de los derechos de voto.

Los volúmenes de venta consolidados del grupo sueco GAMBRO en el “negocio cardiovascular” durante los tres ejercicios previos a la notificación han sido los siguientes:

**Tabla 2 : Ingresos de GAMBRO en el “negocio cardiovascular”. 1995-1997.
Millones de pesetas. Porcentajes**

| | 1995 | | 1996 | | | 1997 | | |
|---------|--------|-----------------|--------|-----------------|---------------------|--------|-----------------|---------------------|
| | Ventas | % Total mundial | Ventas | % Total mundial | % Crecimiento Anual | Ventas | % Total mundial | % Crecimiento Anual |
| Mundial | 22.704 | 100,00 | 22.366 | 100,00 | -1,49 | 21.114 | 100,00 | -5,60 |
| UE | 5.270 | 23,21 | 5.060 | 22,63 | -3,97 | 4.418 | 20,93 | -12,69 |
| España | 529 | 2,33 | 537 | 2,40 | 1,37 | 500 | 2,37 | -6,75 |

Fuente: Notificante y elaboración propia

3 NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

3.1 Descripción de la operación

La operación proyectada consistía inicialmente en la adquisición por parte de SORIN ESPAÑA, a través de su futura filial COBE CARDIOVASCULAR ESPAÑA, S.A., de los activos de GAMBRO dedicados al “negocio cardiovascular”, compuesto por oxigenadores, conjuntos de tubos de perfusión, máquinas corazón-pulmón y equipos de autotransfusión.

Con fecha 17 de mayo de 1999 los representantes de SORIN ESPAÑA notificaron la modificación de los términos de la operación internacional de concentración, excluyéndose de ella la parte del “negocio cardiovascular” de GAMBRO correspondiente a máquinas corazón-pulmón. Sin embargo, las características tecnológicas de este producto, su peculiar estructura de mercado y los problemas de competencia detectados por otras autoridades de la competencia, fundamentalmente en Estados Unidos, recomiendan que el Tribunal estudie, asimismo, el funcionamiento del mercado de este producto en el presente informe.

Hay que destacar las características tecnológicas y la diferente durabilidad de los productos afectados por la operación concentrada:

- a) Los oxigenadores son piezas desechables que sustituyen la función del pulmón humano durante las operaciones de corazón. La tecnología requerida para su fabricación es relativamente simple, tratándose únicamente de una membrana hueca de fibra que separa el dióxido de carbono de la sangre y la intercambia por oxígeno.
- b) Los conjuntos de tubos de perfusión son tubos desechables que conectan los diversos aparatos del equipo cardiovascular, siendo su fabricación igualmente sencilla.
- c) Las máquinas corazón-pulmón son un instrumento que incorpora una tecnología más avanzada, aunque ya madura. Su objetivo es reemplazar la función de bombeo del corazón, regulando la administración de las soluciones y fármacos necesarios. Incluyen aparatos de medición de la temperatura de la sangre y la velocidad a la que está siendo bombeada. Normalmente se conectan, entre otros instrumentos, a tubos y oxigenadores desechables para evitar el riesgo de contaminación, suministrándose los accesorios desechables de forma separada.
- d) Los equipos de autotransfusión, se fabrican asimismo con una tecnología afianzada, aunque más compleja que la de oxigenadores y tubos. Se utilizan para

la extracción, purificación y reintroducción de la sangre del paciente, contando también con algunos artículos desechables.

La operación notificada forma parte de una concentración a nivel internacional consistente en la compra por la sociedad italiana SORIN BIOMÉDICA SpA de la totalidad del “negocio cardiovascular” del grupo sueco GAMBRO por una contraprestación de [...] millones de dólares US.

A nivel internacional, la compraventa se ha formalizado a través de un contrato de compraventa, con fecha de 23 de noviembre de 1998, mediante el cual la sociedad de nacionalidad sueca GAMBRO AB y su filial COBE LABORATORIES INC., sociedad constituida en Colorado, EE.UU., acordaron vender a SORIN las siguientes acciones y activos:

- a) las acciones de COBE CARDIOVASCULAR INC., sociedad constituida en Colorado.
- b) los activos dedicados al negocio consistente en desarrollar, fabricar, comercializar, distribuir y vender productos cardiopulmonares y otros productos cardiovasculares, incluyendo equipamiento y repuestos y productos para la recuperación de sangre así como su equipamiento y repuestos, llevado a cabo por un gran número de filiales de GAMBRO AB, entre las que se incluye la sociedad española GAMBRO, S.A.

La adquisición de estos activos, el denominado “negocio COBE”, implicará la firma de diversos contratos de compraventa en las diferentes jurisdicciones afectadas. En España, la operación de adquisición de activos está valorada en [...] millones de pesetas.

La estructura de GAMBRO en España permanecerá invariable tras la venta de activos, ya que esta sociedad posee otras ramas de actividad que permanecerán en su forma actual tras la venta del “negocio cardiovascular”.

El notificante informa que la operación ha sido objeto de notificación, además de en España, ante las autoridades de competencia de Austria, Alemania, Bélgica, Francia, Grecia, Italia, Reino Unido y Suecia en Europa, así como en Australia y EE.UU. El notificante ha facilitado copias de las autorizaciones de las autoridades alemanas, belgas, francesas y suecas, a efectos informativos.

3.2 Aplicación de la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia

El 18 de abril de 1999 entró en vigor el Real Decreto-Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia cuyo capítulo VIII modifica diversos artículos de la LDC, entre ellos los artículos 14 y siguientes que regulan las concentraciones económicas, a los que se da nueva redacción. No obstante, la disposición transitoria primera del Real Decreto-Ley citado determina la aplicación de la nueva regulación de las concentraciones a las operaciones que se produzcan con posterioridad a su entrada en vigor, por lo que la presente concentración debe ser analizada de acuerdo con la legislación anterior.

En el artículo 14 de la redacción anterior de la LDC se prevé la notificación voluntaria de una operación de concentración y su posible remisión por el Ministro de Economía y Hacienda al Tribunal para su informe: a) cuando se adquiera o se incremente una cuota igual o superior al 25 por ciento del mercado nacional, o b) cuando la cifra del volumen de ventas global en España del conjunto de los partícipes supere en el último ejercicio contable la cantidad de 20.000 millones de pesetas.

Atendiendo a los datos aportados por el notificante la concentración proyectada carecería de dimensión comunitaria, al no alcanzarse los umbrales previstos en el Artículo 1 del Reglamento (CEE) 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) 1310/97.

Sin embargo, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su eventual control por el Tribunal, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.a de la misma.

El notificante indica que volumen de ventas de GAMBRO en el “negocio cardiovascular”, objeto de la operación proyectada, se elevó a 4.418,41 millones de pesetas en la UE en el año 1998 (26,55 millones de euros), mientras que esta misma cifra de negocios para España alcanzó en el año 1998 los 500,40 millones de pesetas (3,01 millones de euros).

**Tabla 3 : Ventas en la UE del negocio de GAMBRO objeto de transmisión.
1998. MECUS**

| PAIS | VENTAS |
|----------------------------|---------------|
| España | 3,01 |
| Resto de la UE | 23,54 |
| TOTAL UNION EUROPEA | 26,55 |

Fuente: Notificante

4 EL MERCADO RELEVANTE

4.1 Mercado relevante de producto

Los productos afectados por la operación de concentración planeada se encontrarían incluidos en el sector de los productos cardiovasculares.

El sector de estos productos está compuesto, a su vez, por los productos asociados a los tratamientos farmacológicos, a las intervenciones poco invasivas y a los procedimientos quirúrgicos.

En la Tabla 4 se clasifican los diferentes tratamientos que “a priori” podrían tener relevancia terapéutica en caso de diagnóstico de afección cardiovascular.

Tabla 4 : Tratamientos de afecciones cardiovasculares y productos asociados al “bypass” aorto-coronario tradicional.

| SERVICIO MÉDICO ANTE AFECCIÓN CARDIOVASCULAR | PRODUCTOS ASOCIADOS AL “BYPASS” RELEVANTES PARA LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN |
|--|--|
| A. TRATAMIENTOS FARMACOLÓGICOS B. INTERVENCIONES POCO INVASIVAS B.1. Angioplastia B.2. Aterectomía B.3. Angioplastia láser C. INTERVENCIONES QUIRÚRGICAS | |
| C.1. “Bypass” aorto-coronario tradicional | C.1.1. Oxigenadores C.1.2. Conjuntos de tubos de perfusión C.1.3. Máquinas corazón-pulmón C.1.4. Equipos de autotransfusión |
| C.2. Cardioquirurgia con mínima invasión | |

Fuente: Notificante y elaboración propia

El hecho de que los diversos tratamientos y los diferentes productos asociados tengan como mismo objeto el alivio o la curación de las afecciones cardiovasculares

no implica necesariamente que todos estos productos configuren el mercado relevante a efectos de la legislación de defensa de la competencia.

Con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento 4064/89 de concentraciones, el mercado de producto, considerado desde el punto de vista de la competencia, debe abarcar aquellos bienes y servicios que los consumidores consideran sustituibles por razones de sus características, su precio o el uso que se prevea hacer de ellos. Es decir, la determinación del mercado relevante debe tener en cuenta, prioritariamente, las preferencias de los consumidores o, lo que es lo mismo, el lado de la demanda. La posible sustituibilidad de la oferta es un concepto importante para determinar la impugnabilidad del mercado, pero no para definir la gama de productos incluidos en el mercado relevante.

La Comisión Europea, en su Comunicación del mes de diciembre de 1997 propone un procedimiento para definir el mercado relevante, si bien reconoce que, en la mayoría de los casos, la decisión tendrá que basarse en varios criterios y en diferentes elementos de apreciación: "Se seguirá un enfoque abierto, no siguiéndose un orden jerárquico rígido en la utilización de las distintas fuentes de información o de los diferentes tipos de elementos de apreciación...". La delimitación del mercado comienza por determinar a grandes rasgos los posibles mercados de referencia y, en general, suelen definirse varios mercados de referencia alternativos.

De acuerdo con la Comisión Europea, el mercado de producto comprende la totalidad de los bienes y servicios que los consumidores consideren intercambiables o sustituibles entre sí, criterio coincidente con el expresado por las autoridades de competencia norteamericanas en su publicación "1992 Horizontal Merger Guidelines" (revisada en abril de 1997). Es decir, el mercado relevante lo delimita la sustituibilidad desde el lado de la demanda y, aunque entre los elementos de apreciación de dicho mercado utilizados por la Comisión se encuentra el análisis de las características de los productos y sus destinos, la Comisión señala que éstas no bastan para concluir que dos productos sean sustitutivos desde el punto de vista de la demanda.

Los elementos que la Comisión considera como determinantes para afirmar la sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda son:

- a) Las sustituciones ocurridas en un pasado reciente o incorporaciones de productos nuevos.
- b) Los análisis cuantitativos, en particular, la estimación econométrica de la elasticidad precio y las elasticidades cruzadas a lo largo del tiempo.
- c) Las opiniones motivadas de clientes y competidores acerca de lo que ocurriría en caso de producirse un ligero incremento de los precios relativos de los productos considerados (por ejemplo, un 5 o un 10 por ciento).

- d) Las preferencias de los consumidores, tomando en consideración los estudios de mercado existentes para determinar si una proporción de consumidores significativa desde el punto de vista económico estima que dos productos son sustitutivos, teniéndose también en cuenta la importancia de las marcas para los productos de que se trate.
- e) Los obstáculos y costes relacionados con el desplazamiento de la demanda hacia productos sustitutivos.
- f) Finalmente, las diferentes categorías de clientes y pautas de discriminación de precios, es decir que podría reducirse la dimensión de un mercado de producto si se considera un grupo diferenciado de consumidores que puede ser objeto de una discriminación de precios.

La empresas notificante, SORIN ESPAÑA, parece considerar que el mercado relevante podría estar constituido por la totalidad de productos asociados a los tratamientos cardiovasculares. Las razones fundamentales alegadas por SORIN serían:

- a) Los productos están destinados al tratamiento de las mismas enfermedades, las coronarias, ya sea por trombosis o arteriosclerosis.
- b) Existe una variedad de tratamientos para este tipo de enfermedades coronarias, diferenciándose entre farmacológicos, intervenciones poco invasivas y tratamientos quirúrgicos. Afectando la operación proyectada únicamente a los productos utilizados en el método tradicional quirúrgico de “bypass”.
- c) Ante un hipotético aumento de los precios de estos productos de cirugía “bypass”, según el notificante, aumentaría la utilización de las alternativas de angioplastia y MICS.

Respecto a las alegaciones de SORIN ESPAÑA, el Tribunal considera que:

- a) La finalidad de los productos no determina, de forma fundamental, el mercado relevante, sino que la delimitación del mercado del producto debe realizarse atendiendo al comportamiento de la demanda. En este caso, la demanda relevante para un análisis de competencia no sería la de los consumidores finales o pacientes, sino la de los diferentes órganos de decisión del sector sanitario que deciden en varios niveles, por un lado, qué tratamiento es recomendable (decisión médica) y, paralelamente, qué productos son los más eficientes para llevar a cabo el tratamiento prescrito (decisión económica a nivel hospital o superior). En definitiva, aunque los diversos productos se destinen al tratamiento de problemas fisiológicos de un mismo órgano, son en buena medida las decisiones médicas las que determinan si los artículos propuestos por las compañías productoras y distribuidoras competirán efectivamente o no en el mercado.

- b) La existencia de una pluralidad de tratamientos no garantiza que los productos asociados a cada tratamiento configuren el mercado relevante. Aunque exista cierta sustituibilidad del lado de la demanda, según alega el notificante, ésta puede verse limitada por las distintas características de cada uno de los métodos. Incluso, el notificante reconoce que la elección del tratamiento para las enfermedades coronarias (farmacológico, de intervención poco invasivo o quirúrgico) depende de las características y gravedad de la afección. En este caso, los procedimientos de angioplastia no son siempre los más indicados para el perfecto restablecimiento de la circulación de la arteria obstruida, no utilizándose en el tratamiento de las obstrucciones coronarias más graves. Igualmente otros sistemas ofrecen, al igual que la angioplastia, la ventaja de un menor tiempo de hospitalización en relación al “bypass”. Sin embargo, este método presenta una mayor dificultad de ejecución y existen aún incertidumbres sobre sus resultados debido a su novedad.
- c) Finalmente, aunque la prueba del monopolista hipotético parezca indicar cierto grado de sustituibilidad entre los diferentes métodos y productos, el notificante recomienda cautela al valorar su respuesta, habida cuenta de la necesidad de tratar cada afección cardiovascular por medio del método más recomendable.

En definitiva, el Tribunal considera que el mercado de producto relevante no puede ser tan amplio como parece pretender el notificante. El mercado de productos asociados a las operaciones de “bypass” no responde exactamente a las mismas necesidades médicas que el resto de los productos con utilidad terapéutica ante estas afecciones. En definitiva, el Tribunal considera adecuado definir el mercado relevante de producto como aquel que engloba los diferentes productos requeridos para la cirugía “bypass”, es decir, oxigenadores, conjuntos de tubos de perfusión, máquinas corazón-pulmón y equipos de autotransfusión.

Existen, por otro lado, claros indicios de que en la delimitación del mercado relevante puede ser necesario distinguir en diferentes categorías de productos: (1) Oxigenadores, 2) Conjuntos de tubos de perfusión, 3) Máquinas corazón-pulmón y 4) Equipos de autotransfusión), al tener estos componentes funciones distintas, no ser sustituibles entre sí, no utilizarse exclusivamente para las operaciones de “bypass” y poder comercializarse por separado.

4.2 Mercado geográfico relevante

Hay que indicar que, por el lado de la oferta, la producción y la investigación y desarrollo de los productos afectados por la concentración podrían inducir a considerar que el mercado geográfico relevante es, como mínimo, el mercado

europeo. En este sentido, tanto los productos distribuidos en España por las empresas afectadas por la operación proyectada como los artículos de sus competidores se fabrican fuera del territorio español. Estas empresas multinacionales organizan la distribución de sus productos en Europa a partir de un reducido número de almacenes centrales desde donde suministran a los diferentes demandantes europeos.

No obstante, la naturaleza de la demanda delimita el mercado geográfico relevante al mercado nacional a causa de los siguientes motivos:

- a) En cada país los precios pueden variar al venir determinados en muchos casos por las licitaciones oficiales en el sector público, agente con carácter cuasi-monopsónico en el mercado sanitario global. En el sector privado, los precios vienen determinados por las negociaciones individuales con la clínica, hospital o mayorista, agentes con diferente poder negociador en los distintos países.
- b) La configuración de la demanda suele tener peculiaridades nacionales, motivado principalmente por las distintas preferencias de los demandantes. Esto se refleja en las diferencias en las cuotas de mercado de las empresas suministradoras según países.
- c) Por último, existen requisitos específicos de comercialización en cada país, aunque no presentan obstáculos significativos para el acceso de los suministradores al mercado de los estados miembros de la UE. Así, la primera comercialización debe ir precedida de una comunicación a las autoridades competentes, mientras que la fabricación, agrupación, esterilización e importación en España requieren previamente una licencia sanitaria de funcionamiento concedida por la Dirección General de Farmacia y Productos Sanitarios.

Hay que subrayar que la mayor parte de las ventas de estos productos en España es destinada a entidades de la Seguridad Social, las cuales adquieren los productos mediante concurso público, resultando adjudicataria la empresa licitadora con condiciones técnicas y económicas más ventajosas. Según la Ley 13/1995, de 18 de mayo, de Contratos de las Administraciones Públicas, a estas licitaciones pueden presentarse empresas de cualquier nacionalidad. No obstante, la existencia de un importe mínimo de licitación para que el concurso sea publicado en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, limita en la práctica la nacionalidad de las adjudicatarias a empresas españolas o extranjeras que cuentan con redes de distribución a nivel nacional.

Teniendo en cuenta estas razones, el Tribunal considera que el mercado geográfico relevante debe limitarse al mercado español, a pesar de la inexistencia de obstáculos administrativos o jurídicos de acceso al mercado.

5 ESTRUCTURA DEL MERCADO Y EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACION

El mercado español de oxigenadores, conjuntos de tubos de perfusión, máquinas corazón-pulmón y equipos de autotransfusión utilizados en operaciones de “bypass” aorto-coronario tradicional se puede caracterizar desde el punto de vista de la oferta, por varios aspectos principales:

- a) La existencia de un número suficiente de compañías productoras y distribuidoras de estos productos.
- b) La existencia de productores generalistas frente a otros más centrados en nichos de mercado.
- c) La importancia de la demanda pública.
- d) La existencia de ciertas barreras a la entrada de nuevos productores, como la necesidad de realizar importantes inversiones en investigación y desarrollo.

En primer lugar, el mercado de oxigenadores, conjuntos de tubos de perfusión, máquinas corazón-pulmón y equipos de autotransfusión cuenta con un número de productores y distribuidores suficiente para permitir la existencia de competencia efectiva en el mercado. Estas empresas son generalmente compañías multinacionales que explotan las marcas de su propiedad a nivel continental e incluso mundial.

En las siguientes cuatro tablas se refleja la estructura del mercado español durante el año 1998 en los diferentes productos objeto de la operación proyectada.

Tabla 5 : Estructura del mercado español de oxigenadores en 1998

| | Cuota de mercado % | Cuota mercado al cuadrado previa a la concentración | Cuota mercado al cuadrado posterior a la concentración |
|--------------------------|--------------------|---|--|
| SORIN BIOMÉDICA + DIDECO | 46 | 2.116 (1) | 5.041 (1) (2) |
| COBE | 25 | 625 (2) | --- |
| BARD | 9 | 81 | 81 |
| TERUMO | 7 | 49 | 49 |
| MEDTRONIC | 3 | 9 | 9 |
| BAXTER | 3 | 9 | 9 |
| AVECOR | 3 | 9 | 9 |
| 3M | 2 | 4 | 4 |
| JOSTRA | 2 | 4 | 4 |
| TOTAL | 100 | HHI=2.906 | HHI=5.206 |

(1) SORIN comercializa en España oxigenadores y conjuntos de tubos perfusión marca SORIN y DIDECO

(2) GAMBRO comercializa en España oxigenadores, conjuntos de tubos perfusión, máquinas corazón pulmón y equipos de autotransfusión marca COBE

Fuente: Notificante y elaboración propia

Tabla 6 : Estructura del mercado español de máquinas corazón-pulmón en 1998

| | Cuota de mercado % | Cuota mercado al cuadrado previa a la concentración | Cuota mercado al cuadrado posterior a la concentración |
|-----------------|--------------------|---|--|
| SORIN BIOMÉDICA | 50 | 2500 (1) | 7.569 (1) (2) |
| COBE | 37 | 1369 (2) | --- |
| JOSTRA | 13 | 169 | 169 |
| TOTAL | 100 | HHI=4.038 | HHI=7.738 |

(1) SORIN comercializa en España máquinas corazón pulmón marca STOCKERT

(2) GAMBRO comercializa en España oxigenadores, conjuntos de tubos perfusión, máquinas corazón pulmón y equipos de autotransfusión marca COBE

Fuente: Notificante y elaboración propia.

Tabla 7 : Estructura del mercado español de conjuntos de tubos de perfusión en 1998

| | Cuota de mercado % | Cuota mercado al cuadrado previa a la concentración | Cuota mercado al cuadrado posterior a la concentración |
|--------------------------|--------------------|---|--|
| SORIN BIOMÉDICA + DIDECO | 29 | 841 (1) | 2.601 (1) (2) |
| COBE | 22 | 484 (2) | --- |
| BARD | 22 | 484 | 484 |
| MEDTRONIC | 11 | 121 | 121 |
| BAXTER | 7 | 49 | 49 |
| AVECOR | 4 | 16 | 16 |
| S.MERCE | 3 | 9 | 9 |
| JOSTRA | 2 | 4 | 4 |
| TOTAL | 100 | HHI=2.008 | HHI=3.284 |

(1) SORIN comercializa en España oxigenadores y conjuntos de tubos perfusión marca SORIN y DIDECO

(2) GAMBRO comercializa en España oxigenadores, conjuntos de tubos perfusión, máquinas corazón pulmón y equipos de autotransfusión marca COBE

Fuente: Notificante y elaboración propia

Tabla 8 : Estructura del mercado español de máquinas de autotransfusión en 1998

| | Cuota de mercado % | Cuota mercado al cuadrado previa a la concentración | Cuota mercado al cuadrado posterior a la concentración |
|--------------|---------------------------|--|---|
| DIDECO | 50 | 2500 (1) | 5.625 (1) (2) |
| COBE | 25 | 625 (2) | --- |
| HAEMONETICS | 19 | 361 | 361 |
| MEDTRONIC | 6 | 36 | 36 |
| TOTAL | 100 | HHI=3.522 | HHI=6.022 |

(1) SORIN comercializa en España equipos de autotransfusión marca DIDECO

(2) GAMBRO comercializa en España oxigenadores, conjuntos de tubos perfusión, máquinas corazón pulmón y equipos de autotransfusión marca COBE

Fuente: Notificante y elaboración propia

Los grados de concentración en el mercado de oxigenadores, conjuntos de tubos de perfusión, máquinas corazón-pulmón y equipos de autotransfusión se puede constatar a través de los índices Herfindhal-Hirschmann ¹ o de los índices C2 recogidos en laTabla 9:

Tabla 9 : Índices de concentración (en valor)

| | Antes de la concentración | Después de la concentración | Diferencia |
|--------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|-------------------|
| <i>Índice Herfindhal Hirschmann</i> | | | |
| Oxigenadores (1) (4) | 2.906 | 5.206 | + 2.300 |
| Conjuntos de tubos perfusión (1) (4) | 2.008 | 3.284 | + 1.276 |
| Máquinas corazón pulmón (2) (4) | 4.038 | 7.738 | + 3.700 |
| Máquinas de autotransfusión (3) (4) | 3.522 | 6.022 | + 2.500 |
| Índice C2 | | | |
| Oxigenadores (1) (4) | 71,00 | 80,00 | + 9,00 |
| Conjuntos de tubos perfusión (1) (4) | 51,00 | 73,00 | + 22,00 |
| Máquinas corazón pulmón (2) (4) | 87,00 | 100,00 | + 13,00 |
| Máquinas de autotransfusión (3) (4) | 75,00 | 94,00 | + 19,00 |

(1) SORIN comercializa en España oxigenadores y conjuntos de tubos perfusión marca SORIN y DIDECO

¹ El índice Herfindhal Hirschmann, utilizado para medir el grado de concentración de la oferta en un mercado, se calcula como la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado de cada una de las empresas. En el caso extremo de un monopolio, cuya cuota es del 100 por cien del mercado, el valor máximo de este índice sería de 10.000 puntos. Sin embargo, si se considerase un sector con 100 empresas en el que cada una de ellas tuviera una cuota del 1 por ciento, el índice de Herfindhal Hirschmann sería de 100 puntos.

(2) *SORIN comercializa en España máquinas corazón pulmón marca STOCKERT*

(3) *SORIN comercializa en España equipos de autotransfusión marca DIDECO*

(4) *GAMBRO comercializa en España oxigenadores, conjuntos de tubos perfusión, máquinas corazón pulmón y equipos de autotransfusión marca COBE*

Fuente: Elaboración propia

Este análisis permite indicar que los productos en los cuáles más se incrementarían los diferentes índices de concentración son máquinas corazón-pulmón y máquinas de autotransfusión, incrementándose el C2 de los conjuntos de tubos de perfusión en 22,0 puntos porcentuales y en el máquinas de corazón pulmón en 13,0 puntos porcentuales, de tal forma que, en caso de que se originase la operación planeada, la cuota de mercado de las dos primeras compañías en máquinas corazón pulmón se elevaría al 100,0 por ciento y en máquinas de autotransfusión alcanzaría el 94,0 por ciento.

Sin embargo, diversos factores indican que los efectos económicos de la operación proyectada no van a restringir la competencia en la medida que indican los índices de concentración. Pudiendo señalarse:

a) El relevante papel del sector público como demandante de productos médicos y las características del procedimiento concursal tienen diversos efectos que permiten una mayor competencia entre empresas:

a.1) El carácter próximo al monopsonio del sector público implica que éste no actúa paraméricamente respecto a los precios, es decir, puede influir en su nivel y su evolución. De hecho, el testimonio de los notificados entrevistados indica que no existió aumento de los precios tras anteriores concentraciones y que la tendencia temporal de los precios es a la baja; hecho motivado probablemente por la introducción de tratamientos al menos parcialmente sustitutivos y, sobre todo, por un mayor énfasis en la reducción de costes en la decisión de compra del sector público.

a.2) El procedimiento administrativo de la Ley 13/1995, de 18 de mayo, de Contratos de las Administraciones Públicas, facilita la existencia de competencia efectiva en las contrataciones con el sector público gracias, por ejemplo, al cumplimiento del principio de publicidad recogido en el artículo 79, al requisito del artículo 80, que establece que las proposiciones de los interesados serán secretas y se arbitrarán los medios que garanticen tal carácter hasta el momento de la licitación pública, o a la prohibición establecida en el artículo 81 que no permite suscribir ninguna propuesta en unión temporal con otros empresarios si se ha hecho individualmente o figurar en más de una unión temporal, dificultando de esta forma la colusión en precios.

- a.3) La práctica de los hospitales públicos de requerir una estructura mínima en el procedimiento de licitación, compuesta por al menos tres oferentes, de forma que la visión estática de los índices de concentración (sobre todo del C2) no representa correctamente la probable evolución futura de este mercado.
- b) Los cambios tecnológicos y la introducción de nuevos métodos y nuevos productos origina que los oxigenadores, conjuntos de tubos perfusión, máquinas corazón pulmón y máquinas de autotransfusión deban competir, en precio y calidad, no sólo con los sustitutos presentes sino con los sustitutos futuros. En este mercado, la necesidad de competir con los métodos y productos futuros se ve incrementada ya que ciertos tratamientos que se encuentran disponibles en la actualidad muestran progresivamente un mayor nivel de sustituibilidad con los productos que configuran en este informe el mercado relevante.
- c) La normalización y estandarización del proceso productivo de estos aparatos implica que en la actualidad el nivel tecnológico necesario para competir en este mercado no es excesivamente elevado. La falta de fuertes barreras tecnológicas a la entrada supone la existencia de competencia potencial ante eventuales aumentos de precios.
- d) Finalmente, la modificación de los términos de la operación internacional de concentración, excluyendo la parte del “negocio cardiovascular” de GAMBRO correspondiente a máquinas corazón pulmón, implica que, a nivel nacional, el negocio de máquinas corazón-pulmón de GAMBRO S.A. no se integrará en SORIN BIOMÉDICA ESPAÑA, S.A. La exclusión de este producto reduce los posibles efectos negativos de la operación de concentración, al ser en este segmento en el que se suscitaban mayores dudas por parte de los diferentes agentes económicos entrevistados acerca de las posibilidades de mantener una competencia efectiva en el mercado.

6 CONTESTABILIDAD O IMPUGNABILIDAD DEL MERCADO

La contestabilidad o impugnabilidad es una cualidad del mercado que hace referencia a la facilidad de entrada y salida en el mismo. Así, se dice de un mercado que es perfectamente impugnable, cuando reúne en grado sumo las condiciones siguientes: 1) No existen barreras de entrada ni barreras de salida. 2) Todas las empresas tienen acceso a la misma tecnología de producción, tanto las empresas implantadas como las potenciales entrantes. 3) La información sobre precios es completa y está disponible para todos los consumidores y todas las empresas. 4) Se puede entrar en el mercado y salir del mismo antes de que las empresas que operen

en él puedan ajustar sus precios. La contestabilidad de un mercado será mayor o menor, según sean más o menos próximas a las citadas condiciones ideales, las condiciones reales respectivas que se den en el mismo.

El mercado de oxigenadores, y conjuntos de tubos de perfusión no parece difícilmente impugnabile. La tecnología es relativamente sencilla y no existen economías de escala especialmente pronunciadas en el proceso productivo, siendo la información sobre precios igualmente correcta. Además, el interés del sector público como comprador de eliminar las barreras de entrada es un factor que debería incrementar en gran medida las posibilidades de que nuevas empresas accedan al mercado, mejorando una hipotética oferta de un competidor para hacerse con la adjudicación de un contrato por concurso.

Igualmente, aunque la tecnología es relativamente más compleja en la fabricación de máquinas corazón-pulmón y máquinas de autotransfusión, el primer producto ha sido excluido de la operación de concentración entre SORIN y GAMBRO, mientras que los índices de concentración en el segundo producto no serían preocupantes desde el punto de vista del mantenimiento de la competencia efectiva. Esta observación se realiza partiendo de la base de que los cambios tecnológicos y la introducción de nuevos métodos y nuevos productos cardiovasculares origina que la competencia en este sector deberá incluir diversos tratamientos que, existiendo en la actualidad, muestran progresivamente un mayor nivel de sustituibilidad con los productos del mercado relevante en la operación proyectada.

7 ELEMENTOS QUE PODRÍAN CONTRARRESTAR LOS EFECTOS NEGATIVOS DE LA OPERACIÓN DESDE EL PUNTO VISTA DE LA COMPETENCIA

A pesar de la reducción del número de participantes en el mercado de productos cardiovasculares de “bypass”, la operación notificada, a juicio del Tribunal, no originará efectos que limiten el ejercicio efectivo de la competencia en el mercado.

Por un lado, existen diversos factores, como el relevante papel del sector público al demandar productos médicos, las características del procedimiento concursal, el rápido progreso técnico, o la normalización y estandarización del proceso productivo de los aparatos de este sector que indican que los efectos económicos de la operación proyectada no van a restringir la competencia.

En segundo lugar, la exclusión de la operación proyectada de la adquisición del negocio de máquinas corazón pulmón reduce los posibles efectos negativos de la

operación de concentración, al ser en este segmento en el que se suscitaban mayores dudas acerca del mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado.

Además, en el mercado español, existen ganancias de eficiencia, posiblemente más acusadas en el sistema de comercialización, constituyendo estas mejoras una aportación positiva que debería permitir reducciones en el nivel de precios y, en consecuencia, una reducción de los costes de aprovisionamiento de estos productos en el sector sanitario público y privado. Esta contribución al mejor funcionamiento del sistema económico es considerada suficiente para justificar los poco probables efectos restrictivos sobre la competencia que se derivarían de la reducción del número de empresas en la industria de bienes cardiovasculares a causa de la aprobación de la concentración.

8 CONCLUSIONES Y DICTAMEN

A la vista de la situación descrita en los apartados anteriores, el Tribunal ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. La operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de Defensa de la Competencia, para ser sometida al procedimiento de control sobre las operaciones de concentración.
2. El interesado ha notificado la operación a nivel nacional, no teniendo la concentración dimensión comunitaria, por lo que el Tribunal debe emitir el dictamen previsto en el artículo 15.4 LDC, pronunciándose sobre los efectos de la operación de concentración sobre el mercado español.
3. El Tribunal considera como principal mercado de producto afectado el que engloba los diferentes instrumentos requeridos para la cirugía “bypass”, debiendo distinguirse diferentes categorías de productos: (1) Oxigenadores, 2) Conjuntos de tubos de perfusión, 3) Máquinas corazón-pulmón y 4) Equipos de autotransfusión), al tener estos componentes funciones distintas, no ser sustituibles entre sí, no utilizarse exclusivamente para las operaciones de “bypass” y poder comercializarse por separado.
4. La exclusión del proyecto de la adquisición del negocio de máquinas corazón-pulmón reduce los posibles efectos negativos sobre la competencia, al ser en este segmento en el que se suscitaban mayores dudas acerca del mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado.
5. El mercado geográfico relevante para los diversos productos es el nacional.

6. La reducción del número de participantes en el mercado de productos cardiovasculares de “bypass” no limitará, a juicio del Tribunal, el ejercicio efectivo de la competencia en el mercado, pues existe un número de operadores suficientemente elevado para asegurar el mantenimiento de la competencia.
7. Asimismo, existen factores que minimizan la probabilidad de que la empresa resultante pueda obtener una posición de dominio en el mercado de la que pudiera abusar, como son el poder de mercado del sector público al demandar productos médicos, las características del procedimiento concursal, el rápido progreso técnico en el sector, y la normalización y estandarización del proceso productivo.
8. Finalmente, la operación proyectada permitirá ganancias de eficiencia en la producción que deberían facilitar reducciones en el nivel de precios y, en consecuencia, una disminución de los costes de aprovisionamiento en el sector sanitario público y privado.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la LDC, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda para su elevación al Gobierno el siguiente

DICTAMEN

El Pleno este Tribunal, teniendo en cuenta los efectos sobre la competencia que podría causar la operación objeto de este Informe y tras valorar los posibles elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, considera que resulta adecuado no oponerse a la operación notificada.

Madrid, 15 de junio de 1999