



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-307 CIDRON / MAERSK MEDICAL

Con fecha 16 de diciembre de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de CIDRON A/S de la totalidad de las acciones de MAERSK MEDICAL A/S.

Dicha notificación ha sido realizada por CIDRON A/S según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **16 de enero de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

Se trata de la adquisición por NORDIC CAPITAL FUND IV, a través de CIDRON, del control exclusivo de MAERSK MEDICAL. Esta adquisición se instrumenta mediante un contrato de compraventa, de fecha 13 de diciembre de 2002, suscrito entre, por una parte, las sociedades danesas DAMPSKIBSSELSKABET AF 1912 A/S, A/S DAMPSKIBSSELSKABET SVENDBORG y A/S MESAN (actuales propietarias de las acciones de MAERSK MEDICAL) y, por otra, CIDRON, sociedad instrumental de NORDIC CAPITAL FUND IV.

La operación esta sujeta al cumplimiento de varias condiciones suspensivas, entre ellas que sea autorizada por las autoridades de defensa de la competencia. La fecha de perfección y ejecución está prevista para el [...], salvo que no se hubieran cumplido todas las condiciones suspensivas, en cuyo caso la perfección del contrato se producirá en un plazo de diez días hábiles desde el cumplimiento de tales condiciones.



El notificante indica que la operación se notificará a las autoridades de competencia de Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Polonia, Portugal, Rusia y Suecia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia por la que los vendedores y las filiales de los vendedores no emprenderán ni se dedicarán a actividades de negocios que compitan con las actividades de la Sociedad y/o las subsidiarias en el momento y forma en la que se lleva a fecha el presente Contrato, durante un periodo de tres años.

El TDC, en su informe de 2 de marzo de 1993, consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC, en su informe de 25 de marzo de 1998, estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación¹ que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, este Servicio estima que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992 que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

¹ Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

IV. **EMPRESAS PARTÍCIPES**

IV.1. **Adquirente: “CIDRON A/S” (CIDRON)**

Es una sociedad danesa de reciente creación, de naturaleza instrumental y perteneciente al 100% a NORDIC CAPITAL IV LIMITED, compañía sueca que gestiona NORDIC CAPITAL FUND IV, un fondo de inversiones de capital riesgo constituido en Suecia y cuya actividad económica consisten en la realización de inversiones consistentes en la adquisición de activos financieros de sociedades mercantiles principalmente escandinavas.

Las sociedades controladas por NORDIC CAPITAL FUND IV que realizan actividades de negocios en España son:

- MARIOFF: produce equipos de extinción de incendios.
- DYNAL BIOTECH: actúa en el desarrollo y fabricación de equipos y sistemas de diagnóstico científico en materia de biología molecular, microbiología y tratamiento celular.

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

Volumen de ventas de CIDRON (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	1.892	2.131	2.600
Unión Europea	1.436	1.588	1.804
España	6,2	16,6	11

Fuente: Notificación

IV.2 **Adquirida: “MAERSK MEDICAL A/S” (MAERSK MEDICAL)**

Es una sociedad mercantil constituida en Dinamarca y dedicada al desarrollo, fabricación y comercialización de aparatos médicos desechables, tanto para uso hospitalario como doméstico. La cartera de productos de MAERSK MEDICAL incluye como principales categorías de productos catéteres, bolsas para la evacuación de orina, electrodos, instrumentos anestésicos, instrumentos respiratorios, apósitos para heridas y sistemas de infusión de insulinas.



MAERSK MEDICAL comercializa sus productos sanitarios en más de 90 países entre ellos España. MAERSK MEDICAL cuenta con una filial en España (PHARMA-PLAST PRODUCTOS MEDICOS, S.A.), actualmente inactiva.

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

Volumen de ventas de MAERSK MEDICAL (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	183	204	239
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

En atención a la actividad de la empresa adquirida, el sector económico potencialmente afectado por la operación es el de los productos médicos desechables tanto para uso hospitalario como para uso doméstico.

El sector de los materiales médicos desechables integra una amplia categoría de productos. Concretamente MAERSK MEDICAL fabrica y comercializa las siguientes:

- 1) Productos médicos desechables para uso hospitalario
 - i) Catéteres: existen una gran diversidad de ellos dependiendo del uso al que van destinados. MAERSK MEDICAL comercializa las siguientes clases de catéteres y productos relacionados:
 - (a) Catéteres urológicos; dentro de ellos MAERSK MEDICAL comercializa dos tipos en España, catéteres urológicos de Foley y catéteres urológicos de PVC sin revestimiento.
 - (b) Catéteres nasales de oxígeno.
 - (c) Catéteres de succión abierta.
 - (d) Catéteres gastrointestinales.
 - (e) Medidores de orina
 - ii) Bolsas para la evacuación y recogida de orina, distinguiéndose los siguientes tipos de producto:
 - (a) bolsas fijas con diferentes modalidades, y
 - (b) bolsas de pierna, que a diferencia de las anteriores se adosan a la pierna del paciente y permiten la movilidad de éste.



- iii) Electrodo electrocardiográficos y productos relacionados, dentro de éstos últimos se distinguen las Placas y las Almohadillas de desfibrilación.
- iv) Instrumentos respiratorios, que incluyen productos empleados en pacientes con ventilación artificial o respiración asistida, tales como máscaras respiratorias, circuitos de ventilación, nebulizadores y filtros. Como productos diferenciados se encuentran:
 - (a) Tubos traqueales.
 - (b) Tubos endotraqueales.
- v) Sistemas de succión para intervenciones quirúrgicas
- vi) Tubos de alimentación
- vii) Sistemas de vaciado de heridas
- viii) Bolsas gastrointestinales
- ix) Fijaciones autoadhesivas
- x) Productos oftálmicos
- xi) Bolsas de diálisis, que no se utilizan de manera individualizada sino que forman parte de los sistemas de diálisis, y MAERSK MEDICAL suministra a fabricantes de equipos originales.

2) Productos médicos desechables para uso doméstico.

- i) Dispositivos de infusión de insulina, MAERSK MEDICAL suministra catéteres y agujas a los fabricantes originales de estos dispositivos a los que éstos integran las bombas de infusión y comercializan como los sistemas de infusión de insulina.

Desde el punto de vista de la oferta, algunas de las categorías de producto descritas podrían entenderse pertenecientes al mismo mercado de producto, toda vez que la oferta comercial de los principales fabricantes incluyen dichas categorías o, al menos, dichos fabricantes podrían comenzar a producirlas sin costes sustanciales productivos o temporales.

Por otra parte, el hecho de que los clientes suelen adquirir una gama completa de productos distintos podría indicar que la misma fuera constitutiva de un mercado de producto en sí misma.

No obstante lo anterior, tomando en cuenta las Decisiones adoptadas por la Comisión Europea en casos anteriores del control de concentraciones, referentes al sector de los productos médicos desechables, así como las diferentes características técnicas y económicas de los comercializados por MAERSK MEDICAL en España, pueden distinguirse, para el caso que nos ocupa, los diferentes mercados de producto relevantes:



- i. Catéteres urológicos de Foley²
- ii. Catéteres urológicos de PVC sin revestimiento destinados a usuarios finales, a diferencia de los de Foley que se utilizan para uso prolongado y suelen ser de latex o silicona e incluyen un globo hinchable que los mantiene insertado a la vejiga del paciente y permite el vaciado continuo de ésta. Los catéteres de PVC sin revestimiento son de plástico y están diseñados para un uso no prolongado que permite vaciar la vejiga de modo intermitente; este tipo de catéteres necesita de un revestimiento posterior (basado en una sustancia lubricante) que permita su inserción en la vejiga del paciente.
- iii. Catéteres de succión abierta³
- iv. Catéteres nasales de oxígeno, diferentes de las máscaras de oxígeno por cuanto permiten insuflar al paciente una cantidad limitada de oxígeno (seis litros por minuto como máximo) y en que no permiten la introducción de sustancias diferentes del propio oxígeno.
- v. Catéteres gastrointestinales que debido a las especificidades de sus funciones no pueden ser sustituidos por otras categorías de producto.
- vi. Medidores de orina²
- vii. Bolsas fijas para evacuación y recogida de orina (incluyendo bolsas estándar y sistemas de cerrado)²
- viii. Bolsas de pierna para evacuación y recogida de orina ya que sólo éstas permiten la movilidad del paciente.
- ix. Electrodo electrocardiográficos, las diferentes modalidades de éstos constituyen un mismo mercado de producto, por cuanto todos desempeñan la misma función básica de comprobación del ritmo cardiovascular y el sistema circulatorio del paciente, y la sustituibilidad de estos productos también existe desde el lado de la oferta.
- x. Placas que debido a las especificidades de sus funciones no pueden ser sustituidas por otras categorías de producto.
- xi. Almohadillas de defibrilación, que debido a las especificidades de sus funciones, no pueden ser sustituidas por otras categorías de producto.
- xii. Instrumentos respiratorios, los diferentes instrumentos agrupados bajo esta categoría conforman un único mercado de producto, ya que no pueden utilizarse los unos sin los otros.
- xiii. Tubos endotraqueales³
- xiv. Tubos traqueales cuya función es diferente a los tubos endotraqueales que se utilizan sólo en pacientes que han sufrido una operación quirúrgica en la traquea y habilitan una vía de respiración directa a los pulmones.
- xv. Sistemas de succión para intervenciones quirúrgicas, ya que habida cuenta de su función, succión continua o intermitente de la sangre o fluidos corporales del paciente con el objeto de limpiar las heridas de su intervención, no pueden ser sustituidos por otras categorías de producto.
- xvi. Tubos de alimentación, ya que dada su función de suministrar alimentos líquidos a los pacientes tanto por vía enteral como parenteral, no pueden ser sustituidos por otras categorías de productos.

² Decisión de la Comisión Europea en el asunto nº COMP/M.2505 "TYCO /CR Bard", de 4 de octubre de 2001 (párrafo 7).

³ Decisión de la Comisión Europea en el asunto nº COMP/M.2074 "TYCO /Mallinckrodt", de 28 de septiembre de 2001 (párrafo 9).



- xvii. Sistemas de vaciado de heridas, que comprenden sondas, fuelles y bolsas cuya función es la de limpieza o vaciado de sangre u otros fluidos corporales del paciente después de una intervención quirúrgica en los que se diferencian modalidades específicas.
- xviii. Bolsas gastrointestinales ya que dada su función de suministrar o retirar fluidos al aparato digestivo superior o inferior del paciente con propósitos terapéuticos o de diagnósticos, no pueden ser sustituidos por otras categorías de producto.
- xix. Fijación autoadhesiva para uso hospitalario, que forma un mercado separado por la especificidad de su uso.
- xx. Productos oftálmicos, que constituyen un mercado separado por la especificidad de su uso.
- xxi. Dispositivos de infusión de insulina, que constituyen un mercado separado y ascendente respecto al mercado de bolsas de diálisis.
- xxii. Bolsas de diálisis.²

No obstante, en cualquiera de las definiciones de mercado empleadas, la presente operación no supone una modificación de la estructura de la competencia ya que la sociedad adquirente es una sociedad financiera sin ninguna presencia ni vínculos con el sector.

En conclusión, este SDC analizará sólo los mercados en los que MAERSK MEDICAL ostenta una cuota de mercado de al menos el 25%⁴: catéteres urológicos PVC sin revestimiento, catéteres de succión abierta, catéteres gastrointestinales, medidores de orina, tubos de alimentación, y productos oftálmicos.

V. 2. Mercado geográfico

La Comisión Europea ha aceptado que la dimensión geográfica de los mercados relevantes es el Espacio Económico Europeo⁵, atendiendo a las siguientes razones; la ausencia de barreras regulatorias a escala nacional como consecuencia de la entrada en vigor de la Directiva comunitaria relativa a productos sanitarios⁶; la tendencia general de los hospitales a organizar concursos y licitaciones a escala pan-europea a efectos de adjudicar los correspondientes contratos de suministro de instrumental y aparatos, en los que participan proveedores de toda Europa, la presencia de los proveedores en todo el EEE; los reducidos costes de transporte de los productos; y la utilización de instalaciones centralizadas de distribución de los productos médicos.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, interesará también analizar los efectos de esta operación en el territorio nacional.

⁴ Los datos de los ejercicios 1999-2001 sobre cuota y tamaño del mercado son el resultado de estimaciones internas de MAERSK MEDICAL.

⁵ Asunto "TYCO/CR Bard" (párrafos 9 y ss) y "TYCO /Mallinckrodt" (párrafo 13).

⁶ Directiva 93/42 del Consejo, de 14 de junio de 1993.



VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

El sector considerado viene experimentando un crecimiento notable, como consecuencia del envejecimiento de la población y de la mayor concienciación de los hospitales para reducir riesgos de infecciones ocasionadas por los productos reutilizables. La tasa media de crecimiento anual del sector a nivel mundial se sitúa en torno a un 3-6%⁷.

Las ventas se canalizan a través de procedimientos de licitación o concurso que persiguen el suministro centralizado de productos médicos desechables al precio más bajo posible. La adjudicación de los contratos en función del precio obedece a diversas causas tales como concentración de la demanda, políticas de contención del gasto sanitario público y la uniformidad y estandarización que se deriva de la Directiva comunitaria de 1993. Esto implica que el precio sea el principal factor de competencia de dichos mercados.

La continua presión de rebajar los costes productivos ha requerido la obtención de economías de escala y la consiguiente búsqueda de fusiones y adquisiciones en el sector.⁸

Otra característica común a los diferentes mercados considerados es la diversificación de gama o cartera de producto que se constituye como el siguiente elemento de competencia. La importancia relativa de los demás factores varía en función del mercado de producto del que se trate.⁹

VI.2.- Estructura de la oferta

La estructura del sector es moderadamente concentrada ya que, junto con los grandes productores con una cartera diversificada, existen fabricantes especializados de nicho, que suplen las carencias de la gama completa utilizando distribuidores independientes que actúan como “agregadores” de carteras de producto.

⁷ Las tasas de crecimiento en los distintos segmentos varían desde un 25-30% de los sistemas de infusión de insulina y el 2% de los instrumentos respiratorios.

⁸ Durante los tres últimos años, cabe mencionar la adquisición por parte de la norteamericana TYCO INTERNATIONAL LIMITED de MALLINCKRODT Inc. en 2000, la compra por COLOPLAST (Dinamarca) de la firma británica SSL en 2001 y la adquisición por la alemana RÜSCH de la también alemana MEDICOPLAST en 2000.

⁹ Así la calidad del producto (representado por su marca) o su carácter innovador (basado en la inversión I+D), son factores competitivos en mercados más sofisticados, tales como los sistemas de infusión de insulinas.



Las cuotas de mercado de MAERSK MEDICAL en los distintos mercados de producto considerados para el año 2001 en España quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación¹⁰:

CATÉTERES UROLÓGICOS DE PVC SIN REVESTIMIENTO		
Operador	España	
	Millones de unidades	Cuota
MAERSK MEDICAL	[...]	[75-85]%
RESTO DE COMPETIDORES	[...]	[15-25]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Estimación del Notificante

CATÉTERES DE SUCCIÓN ABIERTA		
Operador	España	
	Millones de unidades	Cuota
MAERSK MEDICAL	[...]	[65-75]%
RESTO DE COMPETIDORES	[...]	[25-35]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Estimación del Notificante

CATÉTERES GASTROINTESTINALES		
Operador	España	
	Millones de unidades	Cuota
MAERSK MEDICAL	[...]	[30-40]%
RESTO DE COMPETIDORES	[...]	[60-70]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Estimación del Notificante

MEDIDORES DE ORINA		
Operador	España	
	Millones de unidades	Cuota
MAERSK MEDICAL	[...]	[20-30]%
RESTO DE COMPETIDORES	[...]	[70-80]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Estimación del Notificante

¹⁰ Los datos son estimaciones internas de MAERSK MEDICAL, ya que no existen otras fuentes al respecto. Los datos se expresan en millones de unidades vendidas por ser el criterio estándar empleado habitualmente en el sector, e indican las ventas de MAERSK MEDICAL a nivel minorista. Los distribuidores locales no facilitan las ventas de sus competidores a MAERSK MEDICAL debido al comprensible propósito de impedir que ésta adquiriera un conocimiento preciso del mercado local que le permita en un futuro vender directamente sus productos sin contar con sus intermediarios locales.



TUBOS DE ALIMENTACIÓN		
Operador	España	
	Millones de unidades	Cuota
MAERSK MEDICAL	[...]	[20-30]%
RESTO DE COMPETIDORES	[...]	[70-80]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Estimación del Notificante

PRODUCTOS OFTÁLMICOS		
Operador	España	
	Millones de unidades	Cuota
MAERSK MEDICAL	[...]	[45-55]%
RESTO DE COMPETIDORES	[...]	[45-55]%
TOTAL	[...]	100,0%

Fuente: Estimación del Notificante

Las distintas posiciones competitivas de los oferentes se caracterizan por su volatilidad. La cuota de mercado que ostenta un proveedor en un determinado año es reflejo directo de los concursos ganados por éste situación, que puede cambiar sustancialmente de un año a otro, dada la escasa duración temporal de los contratos adjudicados.

VI.3.- Estructura de la demanda

Los principales adquirentes de este tipo de productos son los centros hospitalarios tanto públicos como privados, lo que determina una demanda altamente concentrada.

Los hospitales públicos, que son los preponderantes en términos de pacientes atendidos y de volumen de consumo de suministros, se encuentran, en la Unión Europea, integrados en los correspondientes sistemas nacionales de salud, que gestiona dichos centros de forma más o menos centralizada. Lo que se traduce en un sustancial poder de negociación de la demanda.

VI.4.- Fijación de precios

Los precios aplicados por MAERSK MEDICAL y por sus competidores están directamente condicionados por las licitaciones y concursos organizados por centros hospitalarios públicos y privados europeos, por lo que no cabe hablar de políticas predefinidas de precios sino que éstos varían de cliente a cliente.

En general, los precios están sujetos a los límites derivados del elevado poder de compra de los hospitales, en especial los públicos; de la utilización por parte de los hospitales de licitaciones y concursos; de la adopción de políticas de contención del gasto por parte de los Gobiernos europeos, que inciden en la elección de los proveedores; y de la duración limitada de los contratos de suministro.



VI.5.- Estructura de la distribución

MAERSK MEDICAL no realiza ninguna venta directa en España sino que suministra toda su producción a distribuidores independientes. A nivel mundial, la mayor parte de su producción se comercializa de esta misma manera.

La evolución del mercado indica que los grandes comerciantes tienden a independizarse progresivamente de sus distribuidores, en muchos casos “agregadores” de productos suministrados por distintos fabricantes, y establecer su propio canal de ventas directas al cliente final. Tal situación ha exigido a estos fabricantes ampliar su cartera de productos.

VI.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

La principal barrera se deriva de la compleja y exhaustiva regulación a que están sometidos dichos productos, ya que tanto su fabricación como comercialización y utilización está sometida a un cúmulo de procedimientos administrativos de control y vigilancia tendentes a garantizar que su uso no comprometa la salud ni la seguridad de los pacientes ni de las personas que los utilicen. Dicha regulación dimana de la Directiva del Consejo 93/42/CEE, de 14 de junio, sobre productos sanitarios, transpuesta en Derecho español mediante el Real Decreto 414/1996, de 1 de marzo, cuya modificación más reciente ha tenido lugar por Real Decreto 710/2002, de 19 de julio.

Al margen de las regulatorias, no existen barreras de entrada sustanciales en los mercados considerados, ya que tanto se puede ofrecer una gama completa de productos e independizarse de los distribuidores como optar por la especialización en nichos de mercado y comercializarlos por medio de distribuidores “agregadores”. El acceso a los distribuidores es sencillo ya que se abastecen de varios proveedores distintos y no están sometidos a compromisos de compra en exclusiva.

El acceso a los factores de producción es sencillo ya que las materias primas utilizadas (fundamentalmente plásticos y látex) son abundantes en el mercado internacional y se ofrecen por un gran número de proveedores.

En cuanto a tecnología, *Know-how* y personal cualificado sólo tienen cierta importancia para los productos más sofisticados y complejos. La inversión anual en I+D por parte de MAERSK MEDICAL asciende aproximadamente al [...] de sus ventas globales netas. No existen tampoco costes asociados a la publicidad de dichos productos ya que los clientes son compradores especializados y profesionales.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1.- Posición en el mercado

Como ya se ha dicho, NORDIC CAPITAL FUND IV no se halla presente en ninguno de los mercados de producto que configuran el sector de los productos médicos desechables para uso hospitalario o doméstico, ni a nivel mundial ni a nivel europeo ni en España, así como tampoco en mercados relacionados horizontal o verticalmente.



Por consiguiente, en el marco de la presente operación, las actividades de las partes no se hallan relacionadas y no se produce alteración de la estructura competitiva de los mercados analizados. Tras la operación de concentración, CIDRON adquirirá la posición relativa que poseía MAERSK MEDICAL en los mercados relevantes, importante en algunos de ellos.

VII.2.- Competencia actual - Competencia potencial - Barreras a la entrada

La oferta se encuentra moderadamente concentrada y compite sobre todo en precios. La única barrera de entrada existente es de índole regulatoria y se deriva del cumplimiento de los estándares de seguridad establecidos en la Directiva 93/42/CEE. Los fabricantes pueden vender sus productos directamente o utilizando distribuidores independientes, que pueden actuar como “agregadores”, permitiendo así la entrada de fabricantes especializados.

VII.3. Poder compensatorio de la demanda

Los mercados analizados se caracterizan por un crecimiento notable y por una demanda altamente concentrada de un considerable poder de negociación y compra que acude al procedimiento de licitación para adjudicar el suministro centralizado de los productos médicos desechables al precio más bajo posible.

La utilización generalizada de los clientes de las técnicas de licitación y concurso para adjudicar centralizadamente a los proveedores sus contratos de suministro constituye un elemento fundamental que dificulta la aparición de conductas restrictivas en el mercado tras la operación.

Las posiciones competitivas de los oferentes se caracterizan por su volatilidad debido a la duración limitada de los contratos de suministro.

VII.4.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.