



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03046

EASTMAN KODAK / PRACTICEWORKS

Con fecha 2 de septiembre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición de la toma de control exclusivo de PRACTICEWORKS, INC. (en adelante PRACTICEWORKS) por parte de EASTMAN KODAK COMPANY (en adelante EASTMAN KODAK).

Dicha notificación ha sido realizada por EASTMAN KODAK 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 **2 de octubre de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control exclusivo de PRACTICEWORKS por parte de EASTMAN KODAK.

La operación se realizará mediante la fusión de la filial de KODAK PEACH ACQUISITION, INC. (en adelante PEACH) con PRACTICEWORKS, desapareciendo PEACH y siendo PRACTICEWORKS la sociedad resultante.

La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por parte de las autoridades de competencia de Austria, Alemania, Italia, Portugal, Brasil, Estados Unidos y España.



II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, 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.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. **Adquirente: "EASTMAN KODAK COMPANY" (EASTMAN KODAK)**

EASTMAN KODAK es una compañía estadounidense filial del grupo internacional KODAK, activo en la producción y venta de productos de imagen con destino a los sectores sanitario, de entretenimiento, fotografía profesional y artes gráficas.

El capital social de KODAK es propiedad de un amplio número de inversores particulares e institucionales, no ejerciendo ninguno de ellos control exclusivo o conjunto sobre la compañía.

Las actividades de KODAK en España están relacionadas con la venta de productos y servicios de imagen y fotografía a diversos sectores, incluido el sanitario. En éste último, KODAK, a través de filial española KODAK, S.A. desarrolla las siguientes actividades: (i) servicios generales de imagen, en concreto: películas para sistemas radiográficos, captura digital de imagen y sistemas láser de imagen; y (ii) imagen dental, ámbito en el que únicamente comercializa películas de rayos-x.

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

Volumen de ventas de KODAK (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	15.183,4	14.776,7	13.617,9
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación



III.2 Adquirente: “PRACTICEWORKS, INC.” (PRACTICEWORKS)

PRACTICEWORKS es una empresa estadounidense participada por un amplio número de inversores particulares e institucionales, ninguno de los cuales tiene control exclusivo o conjunto sobre la compañía.

Las actividades de PRACTICEWORKS están relacionadas con el suministro de sistemas informáticos de gestión para dentistas, ortodoncistas y cirujanos orales y maxilofaciales y el mantenimiento, apoyo y formación relacionados con los mismos.

Además, a través de su filial francesa, TROPHY RADIOLOGIE, S.A., PRACTICEWORKS está activa en el sector de la radiología dental, comercializando equipos radiográficos digitales y aparatos de rayos-x convencionales. Con posterioridad a la realización de la presente operación, PRACTICEWORKS y TROPHY funcionarán como dos filiales de KODAK, permaneciendo el negocio tradicional dental de KODAK independiente.

Las actividades de PRACTICEWORKS en España se desarrollan a través de TROPHY ESPAÑA, S.L., que se limitan al suministro de equipos de imagen radiográfica digital y sistemas convencionales de rayos-x. En el mercado español PRACTICEWORKS no ofrece servicios de gestión informática para el negocio de la radiología dental.

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

Volumen de ventas de PRACTICEWORKS (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	43,24	67,44	148,5
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El sector económico potencialmente afectado por la presente operación es la comercialización de productos y equipos de radiología dental así como sistemas informáticos de gestión relacionados con la práctica odontológica.

En el mercado español KODAK ofrece únicamente películas para equipos de radiología dental de rayos-x convencional, no produciendo ni equipos de radiología dental ni servicios de gestión informática para profesionales de la odontología.



En cuanto a la adquirida PRACTICEWORKS, fabrica y comercializa equipos de radiología dental y equipos y servicios de gestión informática para profesionales relacionados con la práctica dental, aunque en el mercado español solo vende, a través de TROPHY ESPAÑA, equipos de radiología dental.

Los equipos de radiología se encuadran dentro de los distintos equipos médicos de diagnóstico por imagen basados en tecnologías convencionales o analógicas y digitales¹, destinados a facilitar un diagnóstico de la situación o funcionamiento de las distintas partes u órganos humanos en función de la imagen o imágenes que proyectan².

En cuanto a los equipos de radiología dental, éstos tienen características propias al estar especialmente diseñados para identificar las patologías orales y con destino a profesionales relacionados con la identificación de estas patologías (odontólogos, ortodoncistas, cirujanos orales y protesistas).

Existen dos tipos de equipos, intra-orales y extra-orales, según que el diagnóstico este relacionado con una pieza dental concreta o con toda la mandíbula o cráneo del paciente. Ambos tipos de equipos pueden considerarse mercados de producto diferentes ya que se utilizan para identificar patologías muy distintas.

Dentro del mercado de los equipos de radiología dental, tanto intra-orales como extra-orales, se encuentran los que utilizan tecnología convencional y tecnología digital. Mientras que los equipos convencionales necesitan de películas radiográficas específicas y productos químicos para generar una imagen, los equipos digitales capturan la información y generan imágenes que pueden ser visibles de forma instantánea en equipos informáticos u imprimirse en transparencias o papel.

La tecnología digital se ha introducido recientemente en el mercado y su crecimiento ha sido espectacular en los últimos años, desarrollándose equipos con mayores prestaciones que las que permiten los aparatos de tecnología convencional. Podría considerarse que ambos tipos de equipos podrían pertenecer a categorías de mercado diferentes dadas las significativas diferencias técnicas (calidad de la imagen y almacenamiento de datos) y de precios³.

Como ya se ha señalado en párrafos anteriores, KODAK solo comercializa en España películas para equipos de radiología dental convencional, tanto intra-orales como extra-orales.

Existen en el mercado tres tipos de película convencional: películas para usos generales, películas para mamografías y películas especiales. Dentro de estas últimas se encuadran las películas de radiología dental convencional, intra-orales y extra-orales. Todas las marcas de películas pueden ser utilizadas por los diferentes equipos existentes en el mercado.

La rápida transición en la utilización de equipos digitales está reduciendo substancialmente la demanda de películas para equipos de radiología convencional de rayos-x.

¹ La tecnología convencional genera una imagen análoga del paciente en una película y la digital captura información que genera una secuencia de imágenes.

² Expedientes de concentraciones económicas N-102 GE SERVICES FRANCE/ROECH/SMVA y N-189 GE LIGHTING/PLASTICS AUSTRIA/KRETZTECHNIK y Caso M.1298 KODAK/ IMATION.

³ Caso M.3083 GE/Instrumentarium



Con base en todo lo anterior, este SDC considera que el mercado de producto potencialmente afectado por esta operación se encuadra dentro del ámbito de la comercialización de equipos de radiología dental y películas de rayos-x convencionales (intra-orales y extra-orales).

Aunque sería posible distinguir mercados más estrechos en el caso de los equipos de radiología dental, por ejemplo intra-orales o extra-orales, no resulta preciso para el análisis ya que aún en el caso de una definición más estrecha de los mercados no cabe prever que la operación pueda obstaculizar de modo significativo la competencia en el mercado español. Por tanto, no es preciso considerar una definición excluyente del mercado relevante de producto de equipos de radiología dental, analizándose la presente operación tanto en relación con el mercado equipos de radiología dental como, dentro de éstos, con los segmentos intra-oral y extra-oral.

IV. 2. Mercado geográfico

Las partes consideran que el mercado de equipos de imagen dental son al menos de dimensión comunitaria. Los proveedores de este tipo de equipo son grandes empresas que ofrecen sus productos a escala mundial, sin que existan diferencias significativas en su comercialización.

En España, todos los equipos son importados, realizándose la venta principalmente a través de distribuidores nacionales independientes y en muy pocos casos directamente por el fabricante.

La dimensión geográfica del mercado de películas es también al menos de dimensión europea, ya que los principales productores son empresas multinacionales que compiten entre sí a escala mundial, no variando los productos de forma significativa en las diferentes áreas geográficas.

No obstante la naturaleza al menos europea de estos mercados, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de los productos afectados.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.2.- Estructura de la oferta

- Equipos de radiología dental

El mercado de equipos de radiología dental se caracteriza por la existencia de un reducido grupo de oferentes a escala mundial y que las cuotas de los operadores pueden fluctuar de un año a otro debido al reducido número de equipos vendidos anualmente.



Las cuotas de mercado de TROPHY-PRACTICEWORKS y sus principales competidores en el sector español de equipamiento de radiología dental para el año 2002 quedan reflejadas en el cuadro que se expone a continuación:

PRINCIPALES OFERENTES DE EQUIPOS DE RADIOLOGÍA DENTAL EN ESPAÑA		
Empresas	Volumen ventas (mill. Euros)	Cuota de mercado (%)
Trophy-PracticeWorks	[...]	[40-50]%
Planmeca	[...]	[10-20]%
Sirona	[...]	[10-20]%
Gendex	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[10-20]%
Total	[...]	100%

Fuente: Estimación del Notificante

Los oferentes de este tipo de equipos en la Unión Europea son los mismos que en el mercado español, con un volumen de ventas de PRACTICEWORKS en el mercado europeo de [...] millones de euros, lo que representa el [20-30]% del mercado. Las cuotas de mercado en Europa de los principales competidores oscilan entre el [10-20]% de PLANMECA y el [20-30]% de SIRONA.

Las cuotas de mercado de TROPHY-PRACTICEWORKS y sus principales competidores en equipos de radiología extra-oral panorámica comercializados en el mercado español para el ejercicio 2002, son las siguientes:

PRINCIPALES OFERENTES DE EQUIPOS DE RADIOLOGÍA EXTRA-ORAL EN ESPAÑA		
Empresas	Volumen ventas (en Euros)	Cuota de mercado (%)
Planmeca	[...]	[20-30]%
Sirona	[...]	[20-30]%
Gendex	[...]	[10-20]%
Trophy-PracticeWorks	[...]	[10-20]%
Otros	[...]	[20-30]%
Total	[...]	100%

Fuente: Estimación del Notificante

En el mercado europeo la cuota de mercado de TROPHY-PRACTICE WORKS fue del [10-20]%, por debajo de las cuotas de mercado de PLAMECA, SIRONA y GENDEX que fueron del [20-30]%, [20-30]% y [10-20]% respectivamente.

Las cuotas de mercado de TROPHY-PRACTICEWORKS y sus principales competidores en equipos de radiología intra-oral comercializados en el mercado español para el ejercicio 2002, son las siguientes:

PRINCIPALES OFERENTES DE EQUIPOS DE RADIOLOGÍA INTRA-ORAL EN ESPAÑA		
Empresas	Volumen ventas (en Euros)	Cuota de mercado (%)
Trophy-PracticeWorks	[...]	[60-70]%
Planmeca	[...]	[10-20]%
Sirona	[...]	[0-10]%
Gendex	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%
Total	[...]	100%

Fuente: Estimación del Notificante

La cuota de mercado de PRACTICEWORKS en el mercado europeo en la comercialización de equipos intra-orales es del [30-40]%. Sus principales competidores, SIRONA, GENDEX y PLANMECA tienen cuotas del [10-20]%, [10-20]%, y [10-20]%, respectivamente.

- películas de rayos-x convencionales

El mercado de películas de rayos-x convencionales se caracteriza por la existencia de un reducido grupo de oferentes a escala mundial (KODAK, FUJI, AGFA, KÓNICA, STERLING), que generalmente ofrecen toda la gama de productos de imagen con destinos a diferentes sectores, incluido el sanitario.

Las cuotas de mercado de KODAK y los principales oferentes en España en el año 2002 de placas o películas para radiología dental (intra-oral y extra-oral) se recogen en el cuadro adjunto.

PRINCIPALES OFERENTES DE PLACAS PARA SISTEMAS CONVENCIONALES DE RADIOLOGÍA DENTAL EN ESPAÑA			
Empresas	Placas para radiología dental	Intra-orales	Extra-orales
Kodak	[80-90]%	[80-90]%	[80-90]%
AGFA	[10-20]%	10-20]%	10-20]%
Distribuidores indep.	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Estimación del Notificante

De acuerdo con la información aportada por el notificante, este mercado se encuentra en declive, al estar siendo sustituidos los equipos convencionales de radiología dental por los de tecnología digital. Además, no existen "consumibles cautivos" ya que cualquier equipo admite cualquier marca de películas existentes en el mercado.



V.2.- Estructura de la demanda y de la distribución

Los principales clientes de equipos y placas de equipos de radiología dental son los hospitales y clínicas públicas y privadas, principalmente las clínicas dentales, consultas de odontología, radiología dental, ortodoncistas y protesistas.

La distribución de este tipo de equipos se lleva a cabo a través de redes de mayoristas y distribuidores que venden los productos a los consumidores finales.

Las empresas de distribución de equipos de radiología dental suelen estar especializadas en la práctica odontológica y distribuyen otros tipos de equipos y productos relacionados con la misma, sin relación de exclusividad con ninguno de los distintos fabricantes.

Las empresas de distribución de este tipo de equipos y productos más importantes son: CASA SCHMIDT, S.A. y su filial SUDENTA, S.A., DENTALITE, S.A., SPRODEN, S.L. y MASTER DENTAL.

La distribución de los productos de PRACTICEWORKS en España la realiza TROPHY ESPAÑA, S.L., que importa estos productos de TROPHY RADIOLOGIE en Francia y los vende directamente a una serie de distribuidores independientes.

Los principales clientes de PRACTICEWORKS en España en el año 2002 fueron [...], [...] y [...], con cuotas de mercado respecto del total de sus ventas del [20-30]%, [0-10]% y [0-10]% respectivamente.

En cuanto a la distribución de películas, ésta se lleva a cabo por empresas filiales de los fabricantes y en menor medida por distribuidores independientes de material médico y dental.

V.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con la notificación no existen en el sector barreras especiales de carácter arancelario o administrativo, ni restricciones significativas respecto de los factores de producción, tales como materias primas, bienes intermedios, tecnología o personal cualificado. Tampoco existen dificultades para el acceso o creación de redes de distribución o transporte de los productos.

Con respecto a la comercialización de este tipo de maquinaria, operan en el mercado español muchos distribuidores independientes que tienen capacidad para comercializar los productos de nuevos competidores. No existen por tanto limitaciones a la creación de redes de distribución, ya que existe un número importante de distribuidores que operan sin exclusiva.

Las actividades de I+D son un aspecto significativo para los equipos afectados, dado que se trata de sistemas eminentemente técnicos. Ninguna de las empresas partícipes desarrolla ninguna actividad de I+D en España. Los gastos en I+D de PRACTICEWORKS en la actualidad son del 4,3% de su cifra de negocios.



En definitiva, con excepción de las barreras de tipo económico derivadas de las inversiones necesarias en I+D, no existen otras restricciones a la entrada de nuevos operadores en el mercado. A pesar de ello, la notificante indica que no ha entrado ningún competidor significativo en el mercado en los tres últimos años.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada supone en esencia la entrada de KODAK dentro del mercado de los equipos de radiología dental tanto de tecnología convencional como digital, mercados en los que se sitúa como primer operador con una cuota relevante del [40-50] %.

El mercado de los equipos de tecnología convencional está muy directamente relacionado con la fabricación de películas de rayos-x para dichos equipos, en el que KODAK, con una cuota del [60-70] %, ostenta una posición muy significativa que podría incluso verse reforzada como consecuencia de la operación.

Sin embargo, es importante considerar que, desde una perspectiva dinámica, los mercados de equipos de radiología oral se caracterizan por la volatilidad de las cuotas de los operadores, especialmente en el caso de la radiología extra-oral, segmento en que los equipos tienen un mayor precio unitario. Adicionalmente, se está produciendo una cierta sustitución de este tipo de equipos convencionales por los de tecnología digital, en los que se encuentra presente únicamente la adquirida.

Por otra parte, se trata de mercados de dimensión supranacional, en los que existen diversos competidores tanto en Europa como a escala mundial especializados en determinadas gamas de equipos y películas de radiología. En el mercado español operan múltiples distribuidores independientes de diferentes dimensiones que comercializan equipos para el sector dental de distintos oferentes y sin relaciones de exclusividad, no apreciándose barreras significativas de entrada.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados.

VII. 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.