



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04032 PROCTER & GAMBLE / VITA

Con fecha 4 de mayo de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de PROCTER & GAMBLE ESPAÑA, S.A. del Negocio Comercial del Grupo VITA.

Dicha notificación ha sido realizada por PROCTER & GAMBLE ESPAÑA, S.A., 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 b). 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".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **4 de junio de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación proyectada consiste en la adquisición por P&G del Negocio Comercial de VITA que incluye actividades relacionadas con la venta y comercialización de productos farmacéuticos acabados y principios activos, que actualmente llevan acabo VITA y sus filiales, así como los derechos de propiedad industrial e intelectual (marcas, patentes o nombres comerciales), de estos productos. Por otra parte los empleados pertenecientes al Negocio Comercial de VITA serán cedidos a P&G.



De los productos adquiridos, P&G sólo comercializará y ostentará autorizaciones de comercialización^{1,2} de algunos de los productos que conforman el Negocio Comercial de VITA (ANEXO I).

Para otro grupo de productos (ANEXO II), P&G cederá a la “Sociedad VITA³”, mediante contrato, el derecho a utilizar los derechos de propiedad industrial o intelectual a cambio del cobro de royalties, durante el periodo de “superior a 3 años” tras el cierre de la operación. La sociedad VITA seguirá siendo titular de las autorizaciones de comercialización correspondientes a estos productos. La vendedora seguirá por tanto comercializando los productos enumerados en el ANEXO II. [...].

[...]

La operación anterior se resume en la adquisición por parte del P&G del Negocio de Comercialización de VITA correspondiente a los productos del ANEXO I (derechos y comercialización) así como la adquisición de los derechos de propiedad industrial e intelectual que corresponden a los productos del ANEXO II, a los que cabe atribuir unos ingresos por royalties. Se estima que los royalties que se percibirán por el uso de tales derechos equivaldrán a un [...] % del volumen de venta de los productos del ANEXO II.

La operación se instrumenta a través de un Acuerdo de Compraventa de activos de fecha 27 de febrero de 2004, estando su ejecución condicionada a la autorización por parte de las autoridades de defensa de España.

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.

El contrato de Compraventa recoge en su cláusula 13.9 un pacto de no competencia, mediante el cual se obliga a VITA a abstenerse de competir con el Negocio Comercial en España, durante un periodo “no superior a tres años” desde la fecha de cierre de la operación.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las restricciones accesorias no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

² [...]

³ Una sociedad perteneciente a VITA, sus accionistas o su actual Director General o cualquier combinación de los mismos.



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 b) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES

IV.1. Adquirente: “PROCTER & GAMBLE ESPAÑA, S.A.” (P&G España)

Pertenece al Grupo PROCTER & GAMBLE (P&G), cuya matriz es PROCTER & GAMBLE COMPANY, una sociedad estadounidense. Esta se constituyó con el objeto de producir, fabricar, comprar, vender, comercializar y, de manera general, distribuir lo siguiente:

1. Jabón productos jabonosos, limpiadores detergentes y productos de limpieza de todo tipo, para toda clase de usuarios y propósitos.
2. Cosméticos, perfumes, tonificantes de aseo, aguas de aseo y demás productos y preparados para el aseo.
3. Grasas y aceites, grasas y aceites hidrogenados, y derivados para toda clase de usos y propósitos.
4. Semillas de algodón, soja, otras semillas de aceite, harinas de semillas de aceite, fibras, algodón, cáscaras y cualesquiera productos resultantes del procesamiento de cualquiera de éstos.
5. Celulosa y productos derivados de ésta, celulosa purificada, productos forestales y productos del papel de todo tipo, y cualquier producto y subproductos resultantes de procesamientos de cualquiera de éstos o de cualquier producto obtenido a partir de los mismos.
6. Productos alimenticios de todo tipo.
7. Velas, estearina, ácido esteárico, glicerina, silicato de soda, soda cáustica y demás productos similares o relacionados.
8. Productos químicos orgánicos o inorgánicos, compuestos químicos, medicamentos y especialidades farmacéuticas.
9. Todas las sustancias y productos, conexos o competitivos, con cualquiera de los anteriores.
10. Todas las sustancias, materiales, y artículos fabricados a partir de o que contengan cualquiera o todos los productos anteriores o que se introduzcan o sean convenientes para la fabricación y venta de cualquiera de los productos anteriores.

Su objeto social incluye también la facultad para hacer todo lo necesario o incidental para cualquiera de las actividades anteriores, incluyendo la prestación de servicios de seguros, financieros y de otro tipo y de medio para el desarrollo, promoción y publicidad, comercialización y transporte de materias primas, productos intermedios o acabados y la facultad de comprar, adquirir, mantener, transmitir, arrendar, hipotecar o enajenar acciones, valores y bienes, inmuebles y muebles, materiales o inmateriales, en conexión o fomento de aquellas.



Las actividades de P&G ESPAÑA consisten en la compra, venta, importación, exportación, comercialización y distribución de, entre otros, los siguientes productos para la industria y los consumidores:

- Productos de limpieza doméstica (aproximadamente el [...] % de su volumen de ventas anual en España).
- Productos cosméticos (aproximadamente el [...] % de su volumen de ventas anual en España).
- Productos alimenticios y bebidas (aproximadamente el [...] % de su volumen de ventas anual en España).
- Productos de higiene femenina (por debajo del [...] % de su volumen de ventas anual en España).
- Perfumes (por debajo del [...] % de su volumen anual de ventas en España).
- Productos químicos y especialidades farmacéuticas publicitarias, esto es, mediante la venta sin recetas (aproximadamente el [...] % de su volumen de ventas anual en España).

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 P&G. (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	43.604	54.211	41.709
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2. Adquirida: “LABORATORIOS VITA, S.A.” (VITA)

Laboratorios VITA y sus filiales: LABORATORIOS LESVI, S.L.; SAT SERVICIOS DE APLICACIÓN TERAPÉUTICA, S.L.; e INKE, S.A. constituyen el Grupo VITA.

El negocio del Grupo VITA incluye las actividades relacionadas con la venta y comercialización de productos farmacéuticos éticos fundamentalmente mediante el uso de su propia tecnología. El Grupo VITA tiene dos plantas, una de las cuales se dedica a la producción de principios activos y la otra se dedica a la fabricación de especialidades farmacéuticas. Estas actividades permiten al Grupo producir y distribuir tanto materias primas como productos acabados.

Las ventas brutas de VITA y sus filiales en España en 2003 fueron:

- Medicinas (productos farmacéuticos terminados): [...] millones de € aproximadamente.
- Principios activos: [...] millones de € aproximadamente.
- Ingresos por ventas a otras compañías farmacéuticas: [...] millones de € aproximadamente.
- Otros Ingresos: [...] millones de € aproximadamente⁴.

⁴ Incluye royalties y otros ingresos de distintos servicios prestados a terceros.



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

Volumen de ventas de los negocios/activos adquiridos a VITA. (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	61,64	66,98	82,39
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60] ⁵

Fuente: Notificación.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector económico afectado por la operación es el sector farmacéutico y dentro de éste, el ámbito de la propiedad industrial de los productos farmacéuticos y el de la comercialización de los productos farmacéuticos acabados⁶.

El Grupo VITA también vende principios activos. Dado que sus ventas son insignificantes (aproximadamente [...] millones de €) y que P&G no vende principios activos en España, no se analizará dicho mercado de producto.

a) Mercado de patentes:

Los derechos de propiedad industrial relevantes en la comercialización de medicamentos son la patente y la marca. Las patentes a su vez se dividen en patentes de producto y de procedimiento, pudiendo ser el medicamento elaborado por terceros mediante métodos de fabricación no protegidos por la patente de procedimiento.

Las patentes⁷ se podrían clasificar en función del mercado de producto al que pertenece el medicamento que protegen.

La patente y/o la marca pueden licenciarse a otro laboratorio, permitiendo a éste vender los medicamentos a los mayoristas, hospitales y oficinas de farmacia.

Por lo tanto, la titularidad de la patente o la marca no supone su uso directo, sino que cabe la posibilidad de cesión o venta a un tercero. De esta forma el mercado de derechos de propiedad industrial es distinto del de fabricación y/o comercialización de los productos protegidos por las

⁵ El total de la facturación estará constituido por las ventas brutas en 2003 de los productos enumerados en el ANEXO I (productos que serán comercializados por P&G), que ascienden aproximadamente a unos [...] Millones de €, y los ingresos por *royalties* por la cesión del uso de los derechos de propiedad industrial e intelectual de los productos del ANEXOII, es decir un [...] % del volumen de ventas de tales productos que según P&G ascendería a aproximadamente unos [...] Millones de € para el 2003.

⁶ P&G únicamente vende en España los siguientes productos farmacéuticos acabados, pertenecientes a las siguientes clasificaciones terapéuticas ATC-3, todos sin receta: VICKS VAPORUB (R4A), VICKS SPRAY NASAL (R1A), VICKS INHALADOR (R4A), VICKS JARABE (R5C), FORMULATOS VICKS (R5D), MEDIANAIT (R5D) y METAMUCIL (A6A).

⁷ Además, el laboratorio que vende el medicamento a mayoristas, hospitales y oficinas de farmacia debe disfrutar de la autorización comercial, que en España es concedida por la Agencia Española del Medicamento.



mismas. No existe necesariamente identidad de operadores por el lado de la oferta. Tampoco los demandantes son los mismos. Por último, la cesión o venta de derechos de propiedad industrial genera unos ingresos específicos y propios de esta actividad.

Adicionalmente, a los efectos del análisis de competencia, la acumulación de derechos de propiedad industrial en el ámbito farmacéutico en un determinado segmento puede dar lugar a problemas de competencia independientemente de la estructura del mercado de productos farmacéuticos.

En consecuencia, este SDC considera que cabría la definición de un mercado de derechos de patentes de productos farmacéuticos con igual nivel de segmentación que el de especialidades farmacéuticas.

b) Mercado de especialidades farmacéuticas:

Según P&G, ambas empresas están presentes en el mercado de las especialidades farmacéuticas definido, de acuerdo tanto con los precedentes Comunitarios⁸ como de este Servicio de Defensa⁹ de la Competencia, en función de la Clasificación Anatómica, Terapéutica y Química (*Anatomical Therapeutic Classification* - ATC), diseñada por la EUROPEAN PHARMACEUTICAL RESEARCH ASSOCIATION (EPHRA) y utilizada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) para la realización de sus mediciones de mercado en el sector de los productos farmacéuticos.

Desde esta perspectiva, P&G no comercializa productos en España que pertenezcan a los mercados de producto en los que VITA y sus filiales están activas.

V. 2. Mercado geográfico

El mercado de la propiedad industrial de los productos farmacéuticos se rige, de forma predominante, por las legislaciones y procedimientos nacionales, siendo las patentes afectadas por la operación de carácter nacional.

Por su parte, de acuerdo con la práctica comunitaria y española, el mercado de las especialidades farmacéuticas tiene una dimensión geográfica nacional, a pesar de la tendencia actual hacia una armonización legislativa a nivel europeo, derivada de la transposición a los ordenamientos jurídicos nacionales de numerosas Directivas comunitarias reguladoras de las condiciones sanitarias exigibles para la comercialización de las especialidades farmacéuticas.

El carácter nacional que tiene el mercado de las especialidades farmacéuticas viene determinado por el principio de intervención pública que establece la Ley 25/1990, del Medicamento, que se refleja, entre otros aspectos, en los procedimientos de evaluación, autorización e inscripción en el registro de especialidades farmacéuticas que con carácter previo a su comercialización tienen que obtener los medicamentos por parte de las autoridades administrativas competentes.

⁸ Se indican como más recientes, los casos de dimensión comunitaria: n° COMP/M.1846 – GLAXO WELLCOME/SMITH KLINE BEECHAM; n° COMP/M.2517 BRISTOL-MYERS SQUIBB/DU PONT y n° COMP/M.2922 PFIZER/PHARMACIA.

⁹ N-04002 CSL/AVENTIS BEHRING, N-03041 IDEC/BIOGEN



También hay que considerar que los precios de las especialidades farmacéuticas se encuentran sometidos a un régimen de intervención administrativa y que la comercialización de estos productos está muy condicionada por las políticas de compra de las autoridades sanitarias de cada Estado miembro.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

P&G no está presente en ninguno de los mercados de comercialización en los que opera VITA y, por tanto, no se produce acumulación alguna de cuotas.

En las especialidades del Anexo I existen productos no protegidos por patente, protegidos por una patente de procedimiento, protegidos por patentes de producto o por patentes en las que VITA es licenciataria (la mayoría). Dicha situación se traslada a P&G, que también comercializa los productos. En este contexto cabe tomar las cuotas del mercado de especialidades farmacéuticas como aproximación de las de patentes.

MERCADO ESPAÑOL DE MACRÓLIDOS, LINCOSAMIDAS y ESTREPTOGRAMINAS (J1F), 2003 – EN VALOR.	
Empresa	Cuota
Abbot	[20-30]%
Pfizer	[20-30]%
Vita	[10-20]%
Esteve	[0-10]%
Otros competidores	[30-40]%
Total	100%
<i>Fuente: Notificantes.</i>	

MERCADO ESPAÑOL DE CALCIO (A12A), 2003 – EN VALOR.	
Empresa	Cuota
Vita	[10-20]%
Italfarmaco	[10-20]%
Pierre Fabre	[10-20]%
Novartis	[10-20]%
Otros competidores	[40-50]%
Total	100%
<i>Fuente: Notificantes.</i>	

MERCADO ESPAÑOL DE ANTIPIRÉTICOS Y OTROS ANALGÉSICOS (N2B), 2003 – EN VALOR.	
Empresa	Cuota
Bristol-Myers Squibb	[20-30]%
Boehringer-Ingelheim	[20-30]%
Vita	[10-20]%
Otros competidores	[30-40]%
Total	100%
<i>Fuente: Notificantes.</i>	



En el cuadro siguiente, también correspondiente a las especialidades del Anexo I, la cuota de mercado atribuida por el IMS a los Antieméticos y Antinauseosos es de un [20-30]%, si bien la notificación corrige esta cuota a la baja en la medida en que sólo se han tendido en cuenta las ventas a hospitales. Según la notificante, la cuota de mercado de VITA y sus filiales en el mercado (A4A) supondría en realidad sólo un [10-20]% considerando tanto hospitales como oficinas de farmacia.

MERCADO ESPAÑOL DE ANTIEMÉTICOS Y ANTINAUSEOSOS (A4A), 2003 – EN VALOR.		
Empresa	Miles €	Cuota
GlaxoSmithKline	[...]	[30-40]%
P&G	[...]	[20-30]%
Roche	[...]	[20-30]%
Novartis	[...]	[10-20]%
Otros competidores (cada uno por debajo del 5%)	[...]	[0-10]% [
Total	[...]	100%
<i>Fuente: Notificantes, basadas en datos del IMS</i>		

Por su parte las cuotas de mercado correspondientes a las especialidades farmacéuticas que forman parte del Anexo II son las siguientes:

MERCADO ESPAÑOL DE ANTIINFECCIOSOS (S2A), 2003 – EN VALOR.		
Empresa	Miles €	Cuota
Bayer	[...]	[30-40]%
Vita	[...]	[20-30]%
Salvat	[...]	[20-30]%
Zambon	[...]	[10-20]%
Otros competidores (cada uno por debajo del 5%)	[...]	[0-10]%
Total	[...]	100%
<i>Fuente: Notificantes, basadas en datos del IMS</i>		

De todos las especialidades correspondientes al anexo II, sólo los dos correspondientes al mercado de Antiinfecciosos (Septocipro Otico y Ciprenit) están protegidos por una patente cuya cesión a P&G forma parte de la operación. Tomando las cuotas del mercado de venta de las especialidades farmacéuticas como aproximación del de patentes se observa que P&G pasa a ser el segundo operador de este mercado en lugar de VITA, existiendo al menos otros tres competidores significativos.

VI.2. Estructura de la demanda. Distribución de los productos. Precios.

La demanda de mercado de los productos comercializados por el Grupo VITA, está constituida fundamentalmente por los hospitales, mayoristas y farmacias. Los primeros hacen uso del procedimiento de concurso para obtener la mejor oferta de los fabricantes competidores en España. P&G distribuye sus productos a farmacias y mayoristas.

Los principales clientes mayoristas el Grupo VITA en España son: [...].



La mayoría de los productos farmacéuticos se distribuyen a través de mayoristas, quienes deben haber sido autorizados por la Comunidad Autónoma de su domicilio y están obligados a cumplir determinados requisitos relativos a sus instalaciones, almacenamiento, conservación de los productos y horario de trabajo. No existen contratos de distribución exclusiva, puesto que los mayoristas están legalmente obligados a distribuir cualquier producto cuando así se los solicita un laboratorio. Existen alrededor de 100 mayoristas en España, por lo que éste es un sector muy fragmentado en comparación con otros países de la Unión Europea.

VITA distribuye sus productos farmacéuticos a través de mayoristas y directamente a hospitales. Como canal residual de distribución, vende también directamente a farmacias. En cuanto a P&G, la distribución de productos farmacéuticos sin receta se realiza fundamentalmente a farmacias y mayoristas.

En cuanto a los precios el Grupo VITA, la mayoría de los productos que comercializa se incluyen en la relación de los que son reembolsados por el sistema de la Seguridad Social español. Así, están sujetos al sistema de límites de precios máximos establecidos en el artículo 94.6 de la Ley 25/1990 del Medicamento, y desarrollada por la Orden del Ministerio de Sanidad y Consumo de 23 de octubre de 2003.

No obstante lo anterior, la competencia basada en precios es posible respecto de los productos OTC¹⁰, puesto que sus precios son determinados libremente por las empresas.

La mayor presión competitiva para reducir los precios se da en los productos genéricos, comercializados una vez agotado el derecho de patente correspondiente.

VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

En el mercado de patentes, la principal barrera de entrada es su titularidad que puede venir dada bien por desarrollo interno (I+D) bien por su adquisición. En cualquier caso, el acceso depende de la capacidad financiera de las empresas. Así, los gastos del Grupo VITA en I+D ascienden a [...] % de su facturación

Adicionalmente, la comercialización de especialidades farmacéuticas se encuentra sometida a procedimientos de autorización establecidos por las autoridades competentes de cada Estado miembro por razones de protección de la salud y de bienestar de los consumidores¹¹.

Las barreras más significativas en el mercado de especialidades farmacéuticas son las derivadas de la propiedad industrial, en concreto la patente.

No existen limitaciones en cuanto a distribución ya que existen en España importantes redes de distribución de especialidades farmacéuticas que suministran a las oficinas de farmacia existentes.

Otro tipo de barreras a la entrada de nuevos productos son los gastos en promoción y publicidad. Estos pueden ser elevados dado que se trata de productos dirigidos a consumidores finales en los que el factor de la novedad desempeña un papel significativo. El potencial

¹⁰ "Over the counter" (productos que no requieren prescripción médica).

¹¹ R.D. 767/1993, de 21 de mayo, sobre evaluación, autorización, registro y condiciones de dispensación de especialidades farmacéuticas de uso humano fabricadas industrialmente y concordantes, modificado por el R.D. 2000/95 de 7 de diciembre.



competitivo de una compañía farmacéutica depende mucho de la publicidad dirigida al médico ya que éste juega un papel decisivo al ser el responsable de la prescripción.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación analizada consiste en la adquisición por parte de PROCTER & GAMBLE ESPAÑA, S.A. (P&G) del negocio comercial del Grupo VITA de determinadas especialidades farmacéuticas, así como la adquisición de los derechos de propiedad industrial correspondientes a otros productos farmacéuticos a los que cabe atribuir un volumen de negocios.

Como consecuencia de dicha operación, P&G, que no estaba presente en ninguno de los mercados correspondientes a las especialidades que forman parte de la operación, adquiere cuotas inferiores al 25% en todos los mercados de las especialidades cuya comercialización se trasmite, y en relación con los productos para los que sólo se trasmite la patente, sólo obtiene una cuota ligeramente superior en los anti-infecciosos.

En efecto, en este ámbito, P&G adquiere patentes cuya importancia se aproxima por el valor de las ventas de las especialidades protegidas y que representan un [20-30]% de las ventas de anti-infecciosos, disponiendo el primer operador de una cuota del [30-40]% y el tercero del [20-30]%.

Por tanto, la operación en esencia supone la sustitución de un operador (VITA) por otro (P&G) en los mercados analizados de patentes y especialidades farmacéuticas, sin que se produzca un cambio en la estructura competitiva.

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.

ANEXO I

PRODUCTO	ATC-3	USO	CUOTA MERCADO VITA ESPAÑA - 2003
Eneas	C9B	Inhibidores de la ECA Combinación	[0-10]%
TOTAL VITA	C9B	Inhibidores de la ECA Combinación	[0-10]%
Toraseptol	J1F	Macrólidos, Lincosamidas y Estreptograminas	[0-10]%
Zentavion	J1F	Macrólidos, Lincosamidas y Estreptograminas	[0-10]%
TOTAL VITA	J1F	Macrólidos, Lincosamidas y Estreptograminas	[10-20]%
Ideos	A12A	Calcio	[10-20]%
TOTAL VITA	A12A	Calcio	[10-20]%
Lipociden	C10A	Reductores del Colesterol y de los Triglicéridos	[0-10]%
TOTAL VITA	C10A	Reductores del Colesterol y de los Triglicéridos	[0-10]%
Octegra	J1G	Fluoroquinolonas	[0-10]%
TOTAL VITA	J1G	Fluoroquinolonas	[0-10]%
Dolorac	M1A	Productos Antiinflamatorios y Antirreumáticos No Esteroides	[0-10]%
TOTAL VITA	M1A	Productos Antiinflamatorios y Antirreumáticos No Esteroides	[0-10]%
Droal (*)	N2B	Otros Analgésicos y Antipiréticos	[10-20]% ¹²
TOTAL VITA	N2B	Otros Analgésicos y Antipiréticos	[10-20]%
Trinipatch	C1E	Nitritos y Nitratos	[0-10]%
TOTAL VITA	C1E	Nitritos y Nitratos	[0-10]%
Yatrox (*)	A4A	Antieméticos y Antinauseosos	[20-30]% ¹³
TOTAL VITA	A4A	Antieméticos y Antinauseosos	[20-30]%

Fuente: Notificante, basados en datos del IMS

¹² [...].
¹³ [...].



ANEXO II

PRODUCTO	ATC-3	USO	CUOTA MERCADO VITA ESPAÑA - 2003
Omapren	A2B	Agentes contra la Úlcera Péptica y el Reflujo Gastroesofágico (RGE/GORD)	[0-10]%
Toriol	A2B	Agentes contra la Úlcera Péptica y el Reflujo Gastroesofágico (RGE/GORD)	[0-10]%
Audazol	A2B	Agentes contra la Úlcera Péptica y el Reflujo Gastroesofágico (RGE/GORD)	[0-10]%
Fanox	A2B	Agentes contra la Úlcera Péptica y el Reflujo Gastroesofágico (RGE/GORD)	[0-10]%
Gastrion	A2B	Agentes contra la Úlcera Péptica y el Reflujo Gastroesofágico (RGE/GORD)	[0-10]%
TOTAL VITA	A2B	Agentes contra la Úlcera Péptica y el Reflujo Gastroesofágico (RGE/GORD)	[0-10]%
Doneka	C9A	Inhibidores de la ECA, Monofármacos	[0-10]%
Dabonal	C9A	Inhibidores de la ECA, Monofármacos	[0-10]%
Baripril	C9A	Inhibidores de la ECA, Monofármacos	[0-10]%
Dilabar	C9A	Inhibidores de la ECA, Monofármacos	[0-10]%
TOTAL VITA	C9A	Inhibidores de la ECA, Monofármacos	[0-10]%
Baripril DIU	C9B	Inhibidores de la ECA Combinación	[0-10]%
Dabonal Plus	C9B	Inhibidores de la ECA Combinación	[0-10]%
Doneka Plus	C9B	Inhibidores de la ECA Combinación	[0-10]%
Dilibar DIU	C9B	Inhibidores de la ECA Combinación	[0-10]%
TOTAL VITA	C9B	Inhibidores de la ECA Combinación	[10-20]%
Rigoran (*)	J1G	Fluoroquinolonas	[30-40]%
Septocipro	J1G	Fluoroquinolonas	[0-10]%
TOTAL VITA	J1G	Fluoroquinolonas	[30-40]%
Loitin (*)	J2A	Antimicóticos para Uso Sistémico	[0-10]%
Micoticum	J2A	Antimicóticos para Uso Sistémico	[0-10]%
TOTAL VITA	J2A	Antimicóticos para Uso Sistémico	[0-10]%
Septocipro Otico	S2A	Antiinfecciosos	[20-30]%
Ciprenit	S2A	Antiinfecciosos	[0-10]%
TOTAL VITA	S2A	Antiinfecciosos	[20-30]%
Civeran	R6A	Antihistamínicos para Uso Sistémico	[0-10]%
Velodan	R6A	Antihistamínicos para Uso Sistémico	[0-10]%



PRODUCTO	ATC-3	USO	CUOTA MERCADO VITA ESPAÑA - 2003
TOTAL VITA	R6A	Antihistamínicos para Uso Sistémico	[0-10]%
Poli Abe	A11B	Multivitamínicos, sólo	[30-40]%
TOTAL VITA	A11B	Multivitamínicos, sólo	[30-40]%
Ansium Lesvi	N5A	Antipsicóticos	[0-10]%
TOTAL VITA	N5A	Antipsicóticos	[0-10]%
Remontal	C4A	Vasodilatadores Periféricos	[0-10]%
TOTAL VITA	C4A	Vasodilatadores Periféricos	[0-10]%
Cetimil	R3C	Adrenérgicos para Uso Sistémico	[10-20]%
Ketasma	R3C	Adrenérgicos para Uso Sistémico	[0-10]%
Brionil	R3C	Adrenérgicos para Uso Sistémico	[0-10]%
TOTAL VITA	R3C	Adrenérgicos para Uso Sistémico	[20-30]%
Anti Añorex Triple	A15A	Estimulantes del Apetito	[10-20]%
Glotone	A15A	Estimulantes del Apetito	[0-10]%
TOTAL VITA	A15A	Estimulantes del Apetito	[10-20]%
Espeden	G4A	Antisépticos Antiinfecciosos Urinarios	[0-10]%
TOTAL VITA	G4A	Antisépticos Antiinfecciosos urinarios	[0-10]%
Talquistina	D4A	Antipruriginosos, incluyendo Antihistamínicos, Anestésicos, etc	[20-30]%
TOTAL VITA	D4A	Antipruriginosos, incluyendo Antihistamínicos, Anestésicos, etc	[20-30]%
Aciclovir (*)	J5B	Antivirals, excluding anti-HIV products	[0-10]%
TOTAL VITA	J5B	Nucleósidos y nucleóticos, Excluyendo inhibidores de la Transcriptasa reversa	[0-10]%
Cefotaxima/Cefonid (*)	J1D	Otros Antibacterianos Betalactámicos	[0-10]%
TOTAL VITA	J1D	Otros Antibacterianos Betalactámicos	[0-10]%
Amoxicilina/Ácido Clavunálico (*)	J1C	Antibacterianos Betalactámicos, Penicilinas	[0-10]%
TOTAL VITA	J1C	Antibacterianos Betalactámicos, Penicilinas	[0-10]%

Fuente: Notificante, basados en datos del IMS