

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1228/21 COLORCON/IDEAL CURES

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 6 de septiembre de 2021 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición de control exclusivo, por parte de COLORCON, Inc¹ (en adelante, COLORCON o la Notificante), de IDEAL CURES PRIVATE LIMITED (en adelante, IDEAL CURES).
- (2) La operación se articula a través de una adquisición del 100% del capital social de IDEAL CURES que será realizada [CONFIDENCIAL]² (en adelante, la Oferta o la Operación).
- (3) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el 7 de octubre de 2021, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (4) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1.b) de la LDC.
- (5) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n°139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (6) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma, así como los requisitos previstos el artículo 56.1.a) de la mencionada norma.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (7) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante un Contrato de Compraventa de Acciones (en adelante CCA) firmado el [CONFIDENCIAL] entre COLORCON e IDEAL CURES. Dicho acuerdo contiene (i) una cláusula de confidencialidad; y (ii) una cláusula de no captación.

¹ Las partes que notifican son BPSI Holdings LLC y COLORCON NETHERLANDS B.V. que son filiales enteramente participadas por COLORCON, Inc.

² [CONFIDENCIAL]

III.1. CLÁUSULA DE CONFIDENCIALIDAD³

- (8) De conformidad con la Cláusula 17.4 del Contrato, se prevé que IDEAL CURES y sus respectivos socios y filiales (a excepción de [CONFIDENCIAL]⁴) se comprometan a no usar, reproducir, vender, alquilar, asignar, transferir, distribuir o conceder licencias sobre los Secretos Comerciales⁵ del negocio en su beneficio, ni directa ni indirectamente y a guardar los Secretos Comerciales de manera estrictamente confidencial.
- (9) [CONFIDENCIAL]
- (10) El Contrato prevé dicha limitación en el uso de Secretos Comerciales por un periodo transitorio de [CONFIDENCIAL ≤ 3 años] desde la primera fecha de cierre de la Operación.

III.2. CLÁUSULA DE NO CAPTACIÓN

- (11) De acuerdo con lo establecido en la cláusula 17.5 del Contrato, el Vendedor se compromete⁶, de manera directa o indirecta⁷, a: i) no contratar a ningún empleado del Comprador; ii) no solicitar la contratación de los servicios de ningún empleado del Comprador, ni tampoco inducir/intentar inducir a un empleado del Comprador para que abandone su relación contractual con COLORCON; [CONFIDENCIAL]⁸.
- (12) El Contrato prevé dicha limitación de no captación por un periodo transitorio de [CONFIDENCIAL >3 años] desde la primera fecha de cierre de la Operación. [CONFIDENCIAL]

III.3. VALORACIÓN

- (13) Teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que, en lo referido al contenido y duración de la **cláusula de confidencialidad** recogida en el Contrato de Compraventa de Acciones, tanto su contenido como su duración no van más allá de lo dispuesto en la Comunicación, considerándose por tanto necesaria y accesoria para la consecución de la operación.
- (14) En lo que respecta a la **cláusula de no captación**, se considera que, si bien su contenido entra dentro de lo razonable para la consecución de la operación, su duración, en todo lo que exceda del periodo de tres (3) años indicado en la Comunicación, va más allá de lo razonable, por lo que no tendrá la consideración de accesoria ni necesaria para la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.

³ [CONFIDENCIAL]

⁴ [CONFIDENCIAL]

⁵ [CONFIDENCIAL]

⁶ [CONFIDENCIAL]

⁷ [CONFIDENCIAL]

⁸ [CONFIDENCIAL]

IV. EMPRESAS PARTICIPES

- (15) **COLORCON**⁹ es un proveedor global de excipientes y servicios farmacéuticos que proporciona una amplia variedad de recubrimientos farmacéuticos y asistencia en el desarrollo de formulaciones farmacéuticas.
- (16) Según la notificante, el volumen de negocios de **COLORCON**¹⁰ en España, en el ejercicio de 2020 conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE COLORCON (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2500]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificación

- (17) **IDEAL CURES**¹¹ es una empresa con sede en la India, que se dedica a la fabricación y exportación de excipientes farmacéuticos y sistemas de recubrimiento listos para su uso, para formulaciones de dosificación sólidas y orales.
- (18) **IDEAL CURES** se encuentra activa en el negocio de fabricación de excipientes farmacéuticos, incluidos sistemas de recubrimiento listos para su uso para compuestos farmacéuticos y nutracéuticos, polímeros farmacéuticos acrílicos, compuestos de refrigeración, esferas neutras y compuestos para pulido.
- (19) Según la notificante, el volumen de negocios de la compañía objetivo en España en 2020, conforme al artículo 5 del RDC fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE IDEAL CURES (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2500]	[<100]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

- (20) Los excipientes farmacéuticos son ingredientes no activos incluidos en la formulación del medicamento y pueden utilizarse para realizar distintas funciones dentro del medicamento, como por ejemplo transportar los

⁹ **COLORCON** es una empresa que pertenece al grupo de empresas de Berwind Corporation ("Berwind"). Berwind es una empresa familiar gestora de inversiones. Con sus raíces en 1886, Berwind ha evolucionado desde sus inicios como empresa minera de carbón hasta tener una cartera diversificada de empresas de fabricación y servicios. Berwind presta servicios a varias industrias, incluyendo la farmacéutica, la química especializada, la de tecnología médica, la automovilística, la de productos de consumo, la de ciencias biológicas, la energética, la de industria en general, y la de recursos naturales.

¹⁰ El volumen de negocios de **COLORCON** incluye el volumen de negocios de otras empresas controladas por Berwind Corporation.

¹¹ En la actualidad, **IDEAL CURES** es propietaria de cuatro plantas de fabricación en la India: · instalaciones de recubrimientos en Vasai, Skkim y Jammu, y una instalación de fabricación de copolímero de ácido metacrílico en Khambat. **IDEAL CURES** está controlada en última instancia por [CONFIDENCIAL].

ingredientes activos a la parte prevista del cuerpo, impedir que los ingredientes activos se liberen demasiado pronto y también proteger la estabilidad del medicamento. Los principales tipos de excipientes son aglutinantes, recubrimientos, mejoradores de biodisponibilidad y recubrimientos sensibles a la radiación.

- (21) La Comisión Europea ha analizado los mercados relevantes de excipientes y recubrimientos farmacéuticos en decisiones anteriores¹². En dichos precedentes, la Comisión Europea consideró que los excipientes farmacéuticos podían distinguirse por tipo de funcionalidad, sustancia base y forma de dosificación, pero finalmente dejó abierta la definición de mercado exacta.
- (22) En particular, en ASHLAND/ INTERNATIONAL SPECIALTY PRODUCTS, la Comisión Europea identificó un mercado más amplio para todos los excipientes farmacéuticos y segmentos más estrechos para dos tipos específicos de excipientes, en concreto los aglutinantes¹³ y los recubrimientos farmacéuticos¹⁴.
- (23) Según este precedente, los recubrimientos farmacéuticos proporcionan beneficios tanto estéticos como funcionales para los medicamentos en dosificación sólida (tabletas o cápsulas). Mediante la aplicación de un color exterior o un recubrimiento de superficie claro, el medicamento no solo es fácilmente identificable, sino que también se protege tanto del olor como de la humedad, aumentando el tiempo de almacenamiento del medicamento. Esos recubrimientos han sido denominados por la Comisión Europea como recubrimientos estándar. Además, los recubrimientos pueden tener propiedades adicionales como, por ejemplo, la capacidad de controlar la liberación del ingrediente activo del medicamento. Los recubrimientos con propiedades adicionales, como por ejemplo la funcionalidad de liberación, pueden considerarse recubrimientos especiales (en adelante, “recubrimientos especializados”). Aunque en este precedente se alegó que los recubrimientos farmacéuticos estándar constituyen un segmento separado de los recubrimientos especializados, la Comisión Europea dejó abierta la definición exacta de mercado en última instancia.

V.2. Mercado geográfico

- (24) La Comisión Europea ha considerado previamente que los mercados de excipientes farmacéuticos ya sean aglutinantes o recubrimientos, tienen un ámbito de al menos el EEE, y posiblemente mundial, sobre la base del hecho de que la mayoría de los proveedores de excipientes venden al menos a

¹² Comisión Europea, COMP/M.8059 – Investindustrial/Black Diamond/Reichhold, decisión de 12 de mayo de 2017, COMP/M.6313 - Ashland/ International Specialty Products, decisión de 18 de agosto de 2011, COMP/M.4207 - Campina / Fonterra Co-operative Group / JV, decisión de 2 de junio de 2006 y COMP/M.5046 - Friesland Foods/Campina, decisión de 17 de diciembre de 2008.

¹³ Los aglutinantes farmacéuticos son excipientes utilizados en dosificaciones en forma sólida (es decir, tabletas y cápsulas), que controlan la liberación del ingrediente activo.

¹⁴ Los recubrimientos farmacéuticos son polímeros de película que se utilizan para el recubrimiento de los medicamentos en formas de dosificación sólida y multipartículas.

escala del EEE, e incluso globalmente y también los clientes se abastecen habitualmente de excipientes al mismo nivel¹⁵.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

- (25) La estructura de la oferta del mercado de recubrimientos farmacéuticos puede caracterizarse por la naturaleza transfronteriza (internacional) de los modelos de negocio, las bajas barreras de entrada y la facilidad de expansión y de posibilidades de ampliación. Ninguna de las Partes fabrica recubrimientos farmacéuticos en España, si bien la presencia de la adquirida en España es residual¹⁶.
- (26) Según las Partes, se trata de mercados maduros en los cuales existe una intensa competencia, existiendo alternativas de suministro con capacidad suficiente para suministrar estos productos, como SEPPIC, BIOGRUND, etc., presentando el mercado, según la notificante, un exceso de capacidad instalada de entorno al 25% a nivel mundial.
- (27) En este sentido, se observa una diferencia importante respecto de la estructura del mercado de los recubrimientos estándar y la de los recubrimientos especializados, donde, según las Partes, los operadores compiten fuertemente con la producción “*in-house*”¹⁷ de sus clientes reales y potenciales. Dicha producción “*in-house*” se erige, según la Notificante, como el principal competidor de los operadores a la hora de captar o mantener clientes¹⁸. Esto es debido, según confirman las Partes y los clientes consultados, a la dificultad de obtener la aprobación por parte de la autoridad farmacéutica competente para productos con un elevado nivel de especificidad, implicando un elevado coste (tanto en términos temporales como monetarios) de cambio de proveedor una vez lanzado un producto al mercado. La dificultad de asegurar las mismas funcionalidades y los mayores riesgos asociados al cambio de proveedor, explican la relevancia de la producción “*in-house*” en dicho mercado. Asimismo, tanto las partes como clientes confirman que los clientes, sacan continuamente nuevos productos al

¹⁵ Comisión Europea, COMP/M.8059 – Investindustrial/Black Diamond/Reichhold, decisión de 12 de mayo de 2017, COMP/M.6313 - Ashland/ International Specialty Products, decisión de 18 de agosto de 2011, COMP/M.4207 - Campina / Fonterra Co-operative Group / JV, decisión de 2 de junio de 2006 y COMP/M.5046 - Friesland Foods/Campina, decisión de 17 de diciembre de 2008.

¹⁶ IDEAL CURES tiene una posición consolidada en el mercado asiático, concretamente en la India donde tiene sus instalaciones de producción [CONFIDENCIAL].

¹⁷ Según la información recabada, tradicionalmente la producción del recubrimiento del medicamento se realizaba internamente por las propias empresas farmacéuticas (producción *in-house*), habiendo surgido posteriormente empresas que se han especializado en la fabricación de recubrimientos *ready-to-use* para terceros, como las Partes. Tal y como puede observarse en las tablas de cuotas de mercado, la penetración de estas empresas especializadas en los mercados de recubrimientos estándar y especializados ha sido desigual, siendo muy superior en el mercado de recubrimientos estándar donde la producción *in-house* tiene una importancia mucho más reducida. Esta situación es producto de la mayor complejidad y especificidad de la producción de recubrimientos especializados, lo que invita a las empresas a desarrollarlos *in-house* con el objetivo final de reducir riesgos de aprovisionamiento.

¹⁸ Debido al riesgo asociado a la dificultad de cambio de proveedor, resulta complicado captar clientes en el mercado de recubrimientos especializados, siendo factores relevantes para la sustitución de la producción *in-house* por el suministro de terceros (recubrimientos *ready-to-use*) tanto la fiabilidad (funcionalidades requeridas y seguridad del suministro) como la rentabilidad.

mercado, para cuyos recubrimientos especializados pueden optar por otros operadores o incluso volver a la producción “*in-house*”, si el proveedor o proveedores no cumplen satisfactoriamente con las especificaciones requeridas o con las condiciones comerciales.

- (28) En general, los precios de estos productos son relativamente estables. De acuerdo con la información facilitada por las partes, estas se enfrentan a la presión de los precios por parte de los clientes que tratan de reducir los costes de fabricación. [CONFIDENCIAL][CONFIDENCIAL] Esto ha sido corroborado por los clientes contactados.
- (29) En relación con la estructura de costes, ésta se basa principalmente en el coste de las materias primas y los gastos operativos, incluyendo el transporte, el desarrollo de productos, los recursos humanos y los costes administrativos, junto con el gasto vinculado en marketing e I+D.
- (30) A continuación, se presentan las cuotas de las partes y de sus competidores en España y en EEE en los diferentes mercados afectados:

Recubrimientos farmacéuticos (% en valor)						
Empresa	EEE			España		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Colorcon	[60-70]	[60-70]	[60-70]	[80-90]	[80-90]	[80-90]
Ideal Cures	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Combinada	[60-70]	[60-70]	[60-70]	[80-90]	[80-90]	[80-90]
Seppic	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Biogrand	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Kerry	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Ashland	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
JRS	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Sensient	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Producción interna	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

Recubrimientos farmacéuticos estándar (% en valor)						
Empresa	EEE			España		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Colorcon	[60-70]	[60-70]	[60-70]	[90-100]	[80-90]	[80-90]
Ideal Cures	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Combinada	[60-70]	[60-70]	[60-70]	[90-100]	[80-90]	[80-90]
Seppic	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Biogrund	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Kerry	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Ashland	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
JRS	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Sensient	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Producción interna	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

Recubrimientos farmacéuticos especializados (% en valor)						
Empresa	EEE			España		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Colorcon	[50-60]	[40-50]	[40-50]	[50-60]	[40-50]	[30-40]
Ideal Cures	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Combinada	[50-60]	[40-50]	[40-50]	[50-60]	[40-50]	[30-40]
Ashland	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Biogrund	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Producción Interna	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

- (31) Por lo que respecta al grado de concentración del mercado, aunque los IHH post operación en los mercados de recubrimientos farmacéuticos y en los segmentos de recubrimientos farmacéuticos estándar y especializados muestran valores elevados¹⁹, la operación prácticamente no da lugar a ningún cambio en la estructura de mercado. Esto es así debido a que i) los mercados afectados ya se encontraban en una situación de elevada concentración previamente a la realización de esta operación; y a que ii) las cuotas de mercado añadidas por la compañía adquirida son de carácter residual²⁰.

¹⁹ En el mercado de recubrimientos farmacéuticos en general, los IHH post operación ascienden a 4955,22 en EEE y a 6779,28 en España; para el caso de recubrimientos estándar: 5152,72 en EEE y 7771,12 en España; y finalmente, para los recubrimientos especializados: 4421,24 en EEE y 4059,01 en España.

²⁰ Dichas cuotas de mercado aportadas por IDEAL CURES fueron, en 2020, notablemente inferiores al [CONFIDENCIAL 0-10]% para todos los mercados afectados salvo en el caso de los recubrimientos farmacéuticos especializados en el mercado geográfico del EEE, cuya cuota en términos de volumen alcanzó el [CONFIDENCIAL 0-10]%.

2020	Recubrimientos farmacéuticos		Recubrimientos farmacéuticos estándar		Recubrimientos farmacéuticos especializados	
	IHH	Delta	IHH	Delta	IHH	Delta
EEE	4942,06	20,96	5139,02]	13,70	4419,51	1,70
ESPAÑA	6763,06	16,22	7755,58	15,54	4056,77	2,24

Fuente: Cálculo de la CNMC a partir de la información facilitada por la Notificante.

VI.2. Estructura de la demanda

- (32) Los clientes que compran excipientes farmacéuticos son grandes y sofisticados compradores, principalmente compañías farmacéuticas, cosméticas o de suplementos alimenticios²¹. La diferenciación de los productos desempeña un papel importante, ya que los proveedores rivales ofrecen aglutinantes y recubrimientos con una amplia gama de atributos y calidades, siendo el factor clave, a la hora de elegir proveedor, el rendimiento del producto y si puede proporcionar la funcionalidad y otras características requeridas. Según la notificante, los productos de las partes no son sustitutos especialmente cercanos.
- (33) En este sentido, una vez elegido el proveedor, si bien en el caso de los recubrimientos estándar puede cambiarse fácilmente y sin costes significativos de proveedor; en el caso de los recubrimientos especializados este proceso es más costoso en tiempo y dinero ya que debido a la especificidad del producto, el trámite de aprobación por parte de la autoridad farmacéutica competente es más complejo, tal y como señala la Notificante y han confirmado los clientes consultados²².
- (34) Según la notificante, los operadores en dicho mercado pueden realizar sus ventas bien a través de distribuidores, bien directamente a los clientes finales. [CONFIDENCIAL]²³ se trata de contratos marco que establecen condiciones comerciales generales y especificaciones de calidad, que no incluyen compromisos de compra por parte del cliente ni exclusividades, pudiendo los clientes renegociar los términos de estos en cualquier momento.

VI.3. Barreras de entrada

- (35) Las Partes sostienen que no existen barreras de entrada significativas para el mercado de fabricación de recubrimientos farmacéuticos²⁴, ni al comercio transfronterizo, ni al acceso a insumos o a la infraestructura de mercado de recubrimientos farmacéuticos²⁵.

²¹ En el caso de COLORCON y IDEAL CURES, entre sus principales clientes se encuentran: [CONFIDENCIAL].

²² Según clientes consultados, dichos trámites varían entre las distintas regiones del mundo.

²³ En el caso de los productos nuevos, las empresas farmacéuticas pueden solicitar muestras a varios proveedores antes de seleccionar uno, mientras que, en el caso de los productos más establecidos, las empresas pueden negociar bilateralmente con el proveedor existente o abrir un proceso.

²⁴ El principal factor determinante para que una empresa pueda entrar en el mercado farmacéutico es el marco normativo. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la certificación no es una barrera para entrar en el mercado, sino una condición aplicable para todos los actores que pretendan promocionar y vender el producto en el mercado español. En principio, cualquier empresa que obtenga las certificaciones requeridas puede entrar en el mercado de los recubrimientos farmacéuticos.

²⁵ A este respecto, aunque es necesario que las empresas realicen una inversión inicial significativa para adquirir la

- (36) Tampoco existe ninguna barrera tecnológica o relacionada con la propiedad intelectual para que las empresas fabriquen diferentes tipos de recubrimientos farmacéuticos. Los recubrimientos farmacéuticos son una tecnología estándar disponible para cualquier operador en el mercado. Los recubrimientos recién desarrollados con una funcionalidad mejorada o especializada (i.e. recubrimientos especializados) se benefician de una cierta protección de los derechos de propiedad intelectual, pero un revestimiento estándar puede ser producido y utilizado por todo el mundo.

VI.4. Investigación y desarrollo

- (37) El mercado se caracteriza por la innovación y la oferta de nuevos productos, puesto que los proveedores pretenden diferenciar los atributos de sus productos y mejorar su calidad. En este sentido, ambas Partes tienen actividades significativas de I+D, suponiendo el gasto en este concepto en torno a un [CONFIDENCIAL] del volumen de negocios de las partes. Sin embargo, el I+D no es un impulsor clave de la Operación, y no se espera que la Operación vaya a dar lugar a ningún riesgo de competencia significativo en términos de I+D²⁶.

VII. VALORACIÓN

- (38) La operación de concentración consistente en la adquisición por parte de COLORCON del control exclusivo de IDEAL CURES.
- (39) El mercado afectado por la operación es el mercado de fabricación de recubrimientos farmacéuticos y sus segmentos de recubrimientos farmacéuticos estándar y especializados.
- (40) La operación da lugar a solapamientos horizontales muy elevados a nivel nacional con cuotas en 2020 [CONFIDENCIAL 80-90%] en el mercado amplio de recubrimientos y dentro de este en el segmento de recubrimientos estándar, siendo sensiblemente inferiores ([CONFIDENCIAL 30-40%] en valor) en el segmento de recubrimientos especializados. No obstante, el mercado geográfico relevante definido en precedentes europeos es al menos EEE pudiendo ser incluso mundial.
- (41) Tomando el ámbito geográfico mundial en consideración, la cuota conjunta de las partes en el mercado amplio de recubrimientos y en el segmento estrecho de recubrimientos estándar alcanzó en 2020 el [CONFIDENCIAL 60-70%] y [CONFIDENCIAL 60-70%] respectivamente, mientras que en el mercado de recubrimientos especializados alcanzó el [CONFIDENCIAL 40-50%]. No obstante, las adiciones de cuotas son [CONFIDENCIAL 0-10]% salvo para el caso del segmento de recubrimientos farmacéuticos especializados en EEE donde las mismas superan ligeramente el [CONFIDENCIAL 0-10]%. Por tanto, la operación no da lugar a un cambio sustancial en la estructura de los

tecnología necesaria para producir esos productos y crear una cartera de clientes, esos costes y requisitos de inversión son necesarios para todos los sectores vinculados, y no constituyen una barrera específica a la entrada con respecto a los productos en cuestión afectados por la operación.

²⁶ [CONFIDENCIAL]

mercados ni en el nivel de concentración de estos, tal y como demuestran los deltas de los índices de IHH, siendo todos inferiores a 25 para el año 2020, independientemente del mercado considerado.

- (42) Asimismo, según la notificante, se trata de un mercado maduro y muy competitivo en precio, donde no existen barreras de entrada significativas, ya sean comerciales, de acceso a insumos o tecnológicas. En este sentido, si bien según las partes, los recubrimientos especializados pueden beneficiarse de protección de derechos de propiedad intelectual, el resto de los recubrimientos son hoy una tecnología estándar disponible para cualquier operador en el mercado.
- (43) En relación con la dificultad de cambio de proveedor en el mercado de recubrimientos especializados, tal y como han confirmado tanto las partes como clientes consultados, la producción “*in-house*” por los fabricantes de los medicamentos supone una importante competencia potencial en el mercado que disciplina las condiciones comerciales en el mercado, como demuestra la estabilidad en la evolución de precios en dicho mercado. Además, dicha dificultad existía ya con carácter previo a la operación sin que la misma vaya a dar lugar a cambios en este sentido.
- (44) En este sentido, la Notificante manifiesta que tras la operación [CONFIDENCIAL].
- (45) La operación no da lugar a solapamientos verticales ni a efectos cartera.
- (46) A la vista de todo lo anterior, se considera que la presente operación no da lugar a riesgos para la competencia, siendo susceptible de ser autorizada **en primera fase sin compromisos**.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone autorizar la concentración, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Asimismo, teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), en lo referido al contenido y duración de las cláusulas de confidencialidad y de no captación, se considera que, si bien su contenido no va más allá de lo razonable, su duración en todo lo que supere los (2) dos años establecidos en la citada Comunicación para este tipo de operaciones, no tendrá la consideración de accesoria ni necesaria para la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas.