

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1336/22 BSC/ MI TECH

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 5 de octubre de 2022, ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC) la notificación consistente en la adquisición por parte de BOSTON SCIENTIFIC CORPORATION (en lo sucesivo, BSC) a través de su filial íntegramente participada, BOSTON SCIENTIFIC GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY, de la participación de control del 63,59% del capital social de M.I. TECH CO. Ltd. (en adelante, M.I. TECH) actualmente perteneciente a SYNERGY INNOVATION CO. (en lo sucesivo, SINERGY).
- (2) Los términos de la Operación se recogen en un Acuerdo de Compraventa de Acciones (“SPA”) de fecha 15 de junio de 2022.
- (3) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento dependerá de la fecha del levantamiento de la suspensión actualmente vigente en el expediente. Transcurrida dicha fecha, la Operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. 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 Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, “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) nº139/2004 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.

3. EMPRESAS PARTICIPES

3.1. EMPRESA ADQUIRENTE: BOSTON SCIENTIFIC CORPORATION (“BSC”)

- (7) BSC es una empresa constituida en Delaware (EEUU) y activa en el desarrollo, la fabricación y la venta de dispositivos médicos para las intervenciones médicas de distintas especialidades, como cardiología,

- intervención endovascular, electrofisiología, endoscopia, radiología/oncología, urología, endoscopia pulmonar y neuromodulación.
- (8) BSC se organiza en torno a seis negocios principales: cardiología intervencionista, intervenciones periféricas, gestión del ritmo cardíaco, endoscopia, neuromodulación, urología y salud pélvica.
- (9) En España, BSC opera a través de su filial BOSTON SCIENTIFIC IBÉRICA, S.A., que se dedica a la comercialización en España de una amplia gama de dispositivos médicos para las especialidades médicas anteriormente citadas.
- (10) BSC es una empresa que cotiza en bolsa y que no está controlada ni en exclusiva ni conjuntamente por ninguna empresa o particular¹.
- (11) BSC no tiene participaciones minoritarias directas o indirectas en ninguna empresa activa en los mercados afectados o en mercados verticalmente relacionados con los mismos. BSC tampoco tiene miembros de su consejo de administración que lo sean a su vez de otras empresas activas en los mercados afectados en España.
- (12) Según la notificante, el volumen de negocios en el ejercicio de 2021 de BSC conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (en adelante, “RDC”), fue de:

Volumen de negocios en 2021 de BSC (en millones de EUR)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[>5.000]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

3.2. EMPRESA ADQUIRIDA: M.I. TECH CO. Ltd (M.I. TECH)

- (13) M.I. TECH es una empresa surcoreana, titularidad de SYNERGY INNOVATION CO, que desarrolla, fabrica y suministra dispositivos médicos en el campo de la endoscopia digestiva.
- (14) M.I. TECH ofrece stents metálicos hechos a mano que se utilizan como solución paliativa para las enfermedades gastroentéricas causadas por tumores malignos. M.I. TECH también vende endoscopios, glucómetros, dispositivos de litotricia extracorpórea por ondas de choque (“ESWL”) y stents para uso en animales, **[CONFIDENCIAL]** se realizan en Corea del Sur y las ventas fuera de Corea son **[CONFIDENCIAL]**.
- (15) En España, las actividades de M.I. TECH se limitan al suministro de stents

¹ Sus principales accionistas son Black Rock Inc. (8,77%), Vanguard Group Inc. (7,93%), FMR Inc. (6,92%), Compañía de Servicios Financieros Massachusetts (5,98%), Wellington Management Company LLP (5,21%), y State Street Corporation (4,42%).

metálicos no vasculares para intervenciones gastrointestinales.

- (16) M.I. TECH desarrolla su actividad desde Corea del Sur y no tiene filiales en el extranjero. Fuera de Corea del Sur, incluida España, M.I. TECH comercializa sus productos a través de varios distribuidores externos, que en España es IZASA MEDICAL.
- (17) M.I. TECH está controlada en última instancia por SYNERGY INNOVATION² con una participación de control del 63,95%, cotizando el resto de las acciones en bolsa.
- (18) M.I. TECH no tiene participaciones de control ni minoritarias directas o indirectas en ninguna empresa activa en los mercados afectados o en mercados verticalmente relacionados con los mismos.
- (19) M.I. TECH no tiene miembros de su consejo de administración que lo sean a su vez de otras empresas activas en los mercados afectados en España.
- (20) Según la notificante, el volumen de negocios de la TARGET en 2021, conforme al artículo 5 del RDC fue de:

Volumen de negocios en 2021 de M.I. TECH (en millones de EUR)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.500]	[<100]	[<60]

Fuente: Notificación

4. MERCADOS RELEVANTES

4.1 MERCADO DE PRODUCTO

- (21) El sector económico afectado por la operación es el sector de la producción y suministro de endoprótesis (stents) no vasculares. En particular, las endoprótesis metálicas gastrointestinales están enmarcadas en el Código NACE C3250 - Fabricación de instrumentos y suministros médicos y dentales.
- (22) Las endoprótesis son pequeños tubos expandibles que se introducen en arterias estrechas (vasculares) u órganos corporales bloqueados (no vasculares) para abrirlos y mejorar el flujo de fluidos a través del cuerpo.
- (23) Se pueden distinguir dos grandes categorías de endoprótesis: (i) vasculares, que se utilizan para tratar los vasos sanguíneos obstruidos, y (ii) no vasculares, que se utilizan para eliminar la obstrucción. Las endoprótesis vasculares y no vasculares son distintas; al basarse en tecnologías

² SINERGY INNOVATION es una empresa surcoreana que cotiza en bolsa y tiene inversiones en varias empresas médicas y de otro tipo, [CONFIDENCIAL].

diferentes, con un diseño diferente y distintos proveedores y clientes.

- (24) En línea con lo anterior, las endoprótesis no vasculares pueden segmentarse aún más en función de las **especialidades médicas** para las que están diseñadas entre (i) endoprótesis gastrointestinales (GI), (ii) endoprótesis urinarias³ y (iii) endoprótesis de árbol traqueobronquial⁴ (vías respiratorias).
- (25) La actividad de las partes se solapa únicamente en las endoprótesis GI, donde está presente la TARGET⁵. Además de las endoprótesis GI, BSC ofrece endoprótesis urinarias y de árbol traqueobronquial.
- (26) Las endoprótesis GI se utilizan en el tratamiento de diversas enfermedades que afectan al sistema gastrointestinal, tanto benignas como malignas. Entre las indicaciones tratadas se encuentran las obstrucciones causadas por tumores cancerosos, estenosis benignas, perforaciones, fístulas y fugas o estenosis que surgen tras una intervención quirúrgica.
- (27) Las endoprótesis GI pueden colocarse en el tracto gastrointestinal mayor, incluyendo el esófago, el duodeno, y el intestino delgado y grueso (colon); y en el árbol biliar, que es el sistema de vasos más pequeños que dirige las secreciones del hígado, la vesícula biliar y el páncreas hacia el duodeno.
- (28) Las endoprótesis GI están disponibles en varios materiales y diseños:
- i. Las endoprótesis de plástico: Están hechas de polietileno y se utilizan en el tratamiento de afecciones benignas en las que la endoprótesis permanece en su lugar durante períodos más cortos, con un coste inferior al de las endoprótesis metálicas. M.I. TECH no fabrica ni vende este tipo de stents GI. Por su parte, BSC sí que fabrica y comercializa los mismos.
 - ii. Las endoprótesis metálicas GI pueden ser de acero inoxidable o de nitinol. Se colocan con un dispositivo de colocación y utilizando una guía. Una vez colocada, la endoprótesis se autoexpande hasta alcanzar un diámetro determinado, por lo que suelen denominarse endoprótesis (stent) metálicas autoexpandibles (“SEMS” o “self-expandable metal stents”).⁶ Las endoprótesis metálicas o SEMS son más fáciles de colocar y duran más que las de plástico. Tanto BSC como M.I. TECH venden SEMS GI.
 - iii. Otras endoprótesis GI más novedosas con aplicaciones más concretas

³ Las endoprótesis urinarias mantienen abierto el uréter y permiten el flujo de orina en pacientes con obstrucción ureteral

⁴ Las endoprótesis del árbol traqueobronquial se utilizan para abrir las vías respiratorias estrechas

⁵ Aunque M.I. TECH también cuenta con endoprótesis para vías respiratorias en su gama, no ha realizado ninguna venta de endoprótesis para vías respiratorias en España en los últimos [CONFIDENCIAL] años. [CONFIDENCIAL].

⁶ Una vez expandido por completo, el stent sigue ejerciendo presión radial contra la estructura del órgano en el que está colocado, manteniendo así un flujo sin obstrucciones denominado “permeabilidad”.

que no son comercializadas por ninguna de las partes en la actualidad: (i) Endoprótesis GI liberadoras de fármacos (“DES”, por sus siglas en inglés, Drug-eluting stents)⁷, (ii) Endoprótesis GI biodegradables⁸ y (iii) Endoprótesis radiactivas⁹.

- (29) En base a los precedentes comunitarios¹⁰ y nacionales¹¹ referidos a las endoprótesis cardiovasculares, en el precedente nacional C-0806/16 BOSTON/ENDOCHOICE se analizaron las endoprótesis gastrointestinales como un mercado diferenciado por las divergencias en cuanto a su tamaño, diseño, estructura, función y por los diferentes procesos de adquisición.
- (30) Asimismo, en el citado precedente se consideró una posible segmentación adicional en función de: (i) la intervención para la cual se ha diseñado la endoprótesis¹² (biliar, esofágica, de colón y duodenal), (ii) los distintos materiales que poseen (metálicas vs plásticas) y (iii) los tipos de recubrimientos desnudos o recubiertos (desnudos o recubiertos para evitar que se enreden en los tejidos corporales). No obstante, finalmente se dejó abierta la posibilidad de realizar las citadas segmentaciones, aunque se analizaron las cuotas de las SEMS por órgano de implantación.
- (31) Las partes de la Operación consideran apropiada la segmentación del mercado según: (i) su condición de vasculares o no vasculares, distinguiendo dentro de las segundas las endoprótesis GI del resto de endoprótesis (urinarias y vías respiratorias); y (ii) su composición (metálica o de plástico).
- (32) Sin embargo, no consideran justificada una mayor subsegmentación basada en la afección gastrointestinal específica (y técnica de colocación), pues afirman que desde el punto de vista de la demanda (i) las endoprótesis metálicas autoexpandibles (SEMS) GI pueden colocarse indistintamente del órgano específico a tratar, (ii) su precio suele ser similar con independencia de la indicación médica, y (iii) los médicos pueden utilizar una SEMS GI aprobada para una indicación específica para otra diferente cuando resulta operativo según las necesidades de los pacientes y las preferencias de los

⁷ Stents similares a los SEMS cubiertos con un revestimiento de polímero, y un fármaco que se mezcla dentro del polímero y se libera al tejido lentamente con el tiempo. Esta liberación puede ayudar a mantener la permeabilidad. Se ha investigado el uso de DES en enfermedades malignas para evitar que los tumores crezcan dentro o sobre el SEMS, pero su tasa de utilización sigue siendo baja.

⁸ Endoprótesis fabricadas con materiales biodegradables y son especialmente útiles en enfermedades benignas, en las que un SEMS sería difícil de retirar. Todavía se encuentran en la fase de prueba de la investigación clínica.

⁹ Nueva tecnología que se está investigando para curar tumores malignos.

¹⁰ COMP M. 4150- ABBOTT/ GUIDANT, COMP/M.3687 JOHNSON & JOHNSON/GUIDANT, COMP/M.7326 MEDITRONIC/ CONVIDIEN.

¹¹ N- 06126 JOHNSON & JOHNSON/ CONNOR, C- 0273/10 JOHNSON & JOHNSON/ MIRUS y C/0220/10 MEDITRONIC/ INVATIC/ FOGAZZI/ KRAUTH y C-0806/16 BOSTON/ENDOCHOICE.

¹² “Cada uno de los tipos de endoprótesis está diseñado para encajar en una cavidad específica del cuerpo humano. Como tales, generalmente no son sustituibles desde el punto de vista de la demanda.” (énfasis añadido)

médicos. Asimismo, según la notificante, desde el punto de vista de la oferta, con independencia de su indicación específica, todos los SEMS GI tienen una estructura similar y los proveedores de éstas suelen comercializar toda la gama de SEMS para todas las afecciones gastrointestinales.

- (33) Sin embargo, la investigación de mercado realizada en primera fase por esta Dirección de Competencia revela una serie de características de los mercados que difieren de las establecidas por las Partes de la Operación.
- (34) En primer lugar, confirma la segmentación de SEMS GI por órgano de colocación. En este sentido, si bien algunas SEMS GI pueden usarse en otras localizaciones de manera puntual, según la investigación de mercado, cada tipo de SEMS GI tiene características e indicaciones específicas para el órgano al que van destinadas, cubriendo unas necesidades diferentes que las hace insustituibles entre sí desde el punto de vista del paciente, tal y como argumentaba el precedente nacional citado.
- (35) En segundo lugar, la investigación de mercado apunta a una posible segmentación ulterior de cada uno de los segmentos anteriores, por tipo de recubrimiento. En este sentido la investigación de mercado muestra que los SEMS son distintos en relación con la zona de colocación (tamaños diferentes, problemas de migración, etc.), la patología a tratar (tratar problemas benignos, malignos) o el estado del paciente (enfermedad avanzada o algo paliativo), por lo que se podría concluir que cada prótesis según su localización y recubrimiento puede ser considerada como un mercado diferenciado. De ahí que su uso dependa de las circunstancias del paciente y no sean sustituibles desde el punto de vista médico, existiendo la posibilidad de realizar una segmentación en este sentido.
- (36) Además, se puede observar en los catálogos que ofertan las distintas marcas comerciales requeridas que existe una clasificación de “facto” de los tipos de SEMS GI no sólo por órgano de colocación, sino también por el tipo de recubrimiento. En este contexto, si bien la gran mayoría de las casas comerciales comercializan SEMS GI para las distintas localizaciones, no todas ellas venden SEMS GI con todos los tipos de recubrimientos.

4.2 MERCADO GEOGRÁFICO

- (37) En el precedente nacional citado se determinó que el mercado de endoprótesis gastrointestinales era de ámbito nacional debido a los diferentes procedimientos de licitación y reembolso que existían en los distintos sistemas de salud pública, las diferencias de precios entre los distintos países del EEE y la necesidad de un distribuidor local.

5. ANÁLISIS DEL MERCADO

5.1. Funcionamiento del mercado y contexto normativo.

- (38) Los SEMS GI son productos sanitarios sujetos al cumplimiento del Reglamento (UE) 2017/745 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 5 de abril de 2017, sobre los productos sanitarios. Para ello, todos los SEMS GI deben llevar el “*mercado de conformidad europea*” (“CE”) tras ser evaluado por un organismo notificado, lo que avala que tal producto sanitario está fabricado de tal manera que, cuando se utilice en las condiciones y con la finalidad prevista, no comprometa el estado clínico ni la seguridad del paciente.
- (39) Los SEMS GI están destinados a ser usados por endoscopistas en el ámbito hospitalario público o privado. La adquisición de estos productos por los centros públicos se rige por la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público y en el caso de los centros privados a través de negociaciones directas con los centros. De ahí que el precio de estos productos dependa del procedimiento de compra del hospital.
- (40) Asimismo, y para favorecer el uso de los productos de una determinada marca, muchas veces estos productos se dan en consignación.¹³
- (41) Para la colocación de los SEMS GI se requiere de materiales accesorios tales como catéteres, guías, esfinterotomos, balones de dilatación, etc., que son materiales fungibles cuyo uso es compatible con cualquier marca comercial de SEMS GI que se desea implantar. Existen grandes proveedores de fungibles (entre otros, OLYMPUS y FUJI) y su distribución en muchas ocasiones se lleva a cabo o bien por el propio fabricante o a través de las propias distribuidoras de SEMS GI según recoge las respuestas aportadas por los distintos hospitales en la investigación de mercado realizada.

5.2. Estructura de la oferta

- (42) Según informes de MEDICAL GLOBAL DATA INTELLIGENCE CENTER citados por un competidor, se estima que el mercado mundial de endoprótesis metálicas GI es de aproximadamente 732 millones de dólares. Asimismo, la notificante afirma que el mercado de las endoprótesis gastrointestinales metálicas en Europa es muy competitivo, con aproximadamente 20 proveedores independientes¹⁴ que podrían competir con la entidad resultante.

¹³ Los laboratorios le ceden al hospital varias unidades sin coste, ya que ello permite tener varias alternativas en stock y sólo pagar aquellas que se usen.

¹⁴ Tanto activos actualmente como potenciales competidores que, pueden entrar fácilmente en el mercado, directamente o a través de un distribuidor

- (43) Entre los principales competidores de las partes estarían TAEWOONG MEDICAL (TAEWOONG), COOK MEDICAL EUROPE LTD. (COOK), MICRO-TECH, CONMED, OLYMPUS, ELLA STENTS (ELLA), LEUVEEN STENTS, ENDOFLEX, MERIT MEDICAL (MERIT), BONASTENT (THORACENT), OPTIMED, PENTAX MEDICAL (PENTAX), ANREI, W.L. GORE (GORE), BARD DE ESPAÑA S.L.U. / BD – BECTON DICKINSON, todos ellos con presencia en el mercado español desde al menos 5 años.
- (44) Respecto al procedimiento de suministro de los SEMS GI a los centros hospitalarios, solo algunos fabricantes suministran directamente sus productos en España (BSC, COOK, MERIT, SISTEMAS INTEGRALES DE MEDICINA/PENTAX, OLYMPUS y GORE), recurriendo el resto, incluida la TARGET, a distribuidores independientes.
- (45) Sin embargo, en relación con la estructura de oferta, la investigación de mercado muestra, en primer lugar, que no todos los competidores están presentes en todos los segmentos de SEMS GI en España, ni por tipo de órgano al que van dirigidos ni por tipo de recubrimiento, variando el número e identidad de los competidores según el segmento de mercado considerado.
- (46) En segundo lugar, se observa que el número de empresas proveedoras de SEMS con fiabilidad y reputación en el mercado nacional son reducidas, dando lugar a grandes diferencias en la capacidad efectiva de competir de los competidores en el mercado. En este sentido, la propia notificante reconoce que BSC, COOK¹⁵, TAEWOONG¹⁶, CONMED y MICRO-TECH son empresas que ejercen una presión competitiva en el mercado participando en las licitaciones públicas de hospitales. Sin embargo, según la investigación de mercado realizada, solo COOK y TAEWOONG poseen un grado de reputación y calidad comparable al de la entidad resultante de la operación, por poseer un portfolio similar, una calidad semejante y una capacidad productiva suficiente para atender la demanda en España.
- (47) En la misma línea, la notificante afirma que M.I. TECH lleva casi 20 años vendiendo SEMS GI en Europa, pero no ha conseguido tener una presencia especialmente importante en el mercado. Sin embargo, varios competidores y hospitales contradicen esta afirmación, señalando a MI TECH como una empresa con reputación en el mercado español de SEMS GI y competidor relevante en dicho mercado en España.
- (48) Según la notificante, las partes de la operación no son competidoras directas sino complementarias, ofreciendo la TARGET una cartera de productos que

¹⁵ Según la notificante, líder mundial de suministro de endoprótesis metálicas autoexpandibles que ofrece una gama completa de endoprótesis metálicas gastrointestinales.

¹⁶ Según la notificante, ofrece endoprótesis a precios más asequibles que otros competidores del mercado.

complementaría la cartera de SEMS GI de la notificante que permitirá atender a la creciente demanda de intervenciones más especializadas o "aplicaciones de nicho" en los mercados fuera de Japón y Corea. A este respecto, si bien varias respuestas de la investigación de mercado afirman que las carteras de ambas empresas son complementarias en aquellos productos "únicos" que poseen cada una de las partes, la gran mayoría de las respuestas identifican a MI TECH y BSC como competidores cercanos en todos aquellos mercados de SEMS GI en los que éstas están activas.

- (49) A nivel de la capacidad productiva instalada, los operadores en este mercado tienen unas instalaciones productivas para la fabricación de este tipo de productos para su distribución a nivel mundial.¹⁷ Según la notificante, la tasa de utilización de su fábrica de Galway (Irlanda), se sitúa en un **[50-60%]** de la capacidad instalada¹⁸. A este respecto, la investigación de mercado revela que los fabricantes de SEMS GI tienen capacidad instalada suficiente para atender la demanda global de este tipo de productos. No obstante, como se ha mencionado previamente, la investigación de mercado muestra que el exceso de capacidad instalada en el mercado no es indicativo de la capacidad real para competir en el mismo, al jugar la reputación, fiabilidad y conocimiento del producto entre los médicos, un papel crucial a la hora de determinar su capacidad de penetración en el mercado.
- (50) En relación con los precios de venta de los SEMS GI en España, según la notificante, dependen en gran medida del cliente, ya que en las licitaciones se suele especificar el precio máximo de cada producto ofertado, pudiendo variar significativamente de un cliente a otro. Así según la notificante y los resultados de la investigación de mercado, los precios medios anuales (tanto para hospitales públicos como privados) estarían en torno a **[CONFIDENCIAL]** para SEMS esofágicas, biliarias y enterales. No obstante, se observan diferencias de precios medios entre operadores. Así, según la propia notificante, BSC se encuentra en un rango de precios medios superior a otros competidores como MI TECH o TAEWONG con precios en torno a un **[CONFIDENCIAL]** más bajos que los de la notificante.
- (51) Por lo que respecta a la estructura de costes de los SEMS GI, según las partes, todos los SEMS GI son dispositivos médicos desechables por lo que el principal componente del coste es el precio de la materia prima. Por otra parte, dado que las endoprótesis de M.I. TECH **[CONFIDENCIAL]** según la notificante su estructura de costes también incluye el **[CONFIDENCIAL]** (aproximadamente el **[CONFIDENCIAL]** del coste total de producción).

¹⁷ BSC tiene sus instalaciones productivas de SEMS en Galway (Irlanda). MI TECH por su parte tiene sus instalaciones productivas en Corea del Sur.

¹⁸ En base a los **[CONFIDENCIAL]** turnos de trabajo que hay actualmente pudiendo ampliarse a un **[CONFIDENCIAL]** turno si aumentase la demanda.

- (52) A continuación, se muestran las cuotas de mercado en 2021, estimadas por las partes de la operación, para cada uno de los segmentos:

Mercado de fabricación y suministro de SEMS GI por órgano de colocación (España) 2021						
Empresa	Total Biliares		Total Enteral		Total Esofágica	
	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)
BSC	[50-60%]	[40-50%]	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]	[20-30%]
M.I. TECH	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]
Combinada	[60-70%]	[50-60%]	[30-40%]	[20-30%]	[40-50%]	[30-40%]
TAEWONG MEDICAL	[10-20%]	[10-20%]	[40-50%]	[40-50%]	[30-40%]	[30-40%]
COOK MEDICAL	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
MICRO-TECH	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CONMED	[0-10%]	[0-10%]	--	--	--	---
OTROS	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Notificación.

- (53) No obstante, las estimaciones de las cuotas de mercado reflejadas en las tablas anteriores difieren notablemente de las cuotas calculadas por la Dirección de Competencia a partir de los datos de ventas en volumen y en valor facilitados por los principales competidores de las partes, recogidos en las siguientes tablas¹⁹. Las tablas recogen los datos de ventas de cada fabricante, tanto las realizadas de manera directa a clientes finales a través de su propia red comercial, como las ventas indirectas realizadas a través de sus distribuidores locales en España:

Mercado de fabricación y suministro de SEMS GI por órgano de colocación (España) 2021						
Empresa	Total Biliares		Total Enterales		Total Esofágicas	
	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)
BSC	[60-70%]	[70-80%]	[60-70%]	[60-70%]	[50-60%]	[50-60%]
MI TECH	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[20-30%]	[20-30%]
Combinada	[80-90%]	[80-90%]	[80-90%]	[70-80%]	[70-80%]	[70-80%]
BECKTON DK	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ELLA CS	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]

¹⁹ La Dirección de Competencia ha requerido información a todos los competidores señalados por las partes de la operación, así como por terceros operadores y clientes.

ALLIUM ISRAEL	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
CONMED	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
COOK	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ENDOFLEX	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
GORE	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
SEWOON	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
MTW	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
OLYMPUS	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
HILZO	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
DUMAN	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
MEDTRONIC	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
TAEWOONG	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[10 - 20]
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: información obtenida por la CNMC a través de la investigación de mercado.

- (54) La tabla anterior muestra, en primer lugar, la posición de liderazgo indiscutible de BSC en todos los segmentos de mercado por órgano de colocación y señala a MI TECH como uno de los principales operadores del mercado de SEMS GI y principal competidor de la notificante en todos los mercados de SEMS GI tanto en volumen como en valor, dando la operación lugar a solapamientos horizontales muy significativos en todos ellos.
- (55) Teniendo en cuenta, además, cada uno de los mercados de SEMS GI por órgano de colocación, es susceptible de segmentarse según el tipo de recubrimiento de la endoprótesis, la Dirección de Competencia ha calculado también las cuotas de las partes y de sus principales competidores en cada uno de los posibles segmentos por tipo de recubrimiento, tal y como se muestra a continuación:

Mercado de fabricación y suministro de SEMS biliares por tipos de recubrimientos (España) 2021						
Empresa	Recubiertas		Parcialmente Recubiertas		No recubiertas	
	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)
BSC	[60-70%]	[60-70%]	[90-100%]	[90-100%]	[60-70%]	[60-70%]
MI TECH	[10-20%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Combinada	[80-90%]	[80-90%]	[90-100%]	[90-100%]	[60-70%]	[60-70%]
BECKTON DK	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ELLA CS	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ALLIUM ISRAEL	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
CONMED	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]

COOK	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[10 - 20]	[10 - 20]
ENDOFLEX	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
GORE	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
SEWOON	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
MTW	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
OLYMPUS	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
HILZO	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
DUMAN	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
MEDTRONIC	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
TAEWOONG	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: información obtenida por la CNMC a través de la investigación de mercado.

Mercado de fabricación y suministro de SEMS enterales por tipos de recubrimientos (España) 2021						
Empresa	Recubiertas		Parcialmente recubiertas		No recubiertas	
	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)
BSC	-	-	-	-	[70-80%]	[70-80%]
MI TECH	[50-60%]	[30-40%]	[90-100%]	[90-100%]	[10-20%]	[10-20%]
Combinada	[50-60%]	[30-40%]	[90-100%]	[90-100%]	[80-90%]	[80-90%]
BECKTON DK	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ELLA CS	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ALLIUM ISRAEL	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
CONMED	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
COOK	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ENDOFLEX	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
GORE	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
SEWOON	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
MTW	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
OLYMPUS	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
HILZO	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
DUMAN	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
MEDTRONIC	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
TAEWOONG	[40 - 50]	[50 - 60]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: información obtenida por la CNMC a través de la investigación de mercado.

Mercado de fabricación y suministro de SEMS esofágicos por tipos de recubrimientos (España) 2021						
Empresa	Recubiertas		Parcialmente recubiertas		No recubiertas	
	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)	Valor (%)	Vol. (%)
BSC	[40-50%]	[40-50%]	[60-70%]	[60-70%]	[80-90%]	[80-90%]
MI TECH	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Combinada	[70-80%]	[60-70%]	[80-90%]	[80-90%]	[90-100%]	[90-100%]
BECKTON DK	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ELLA CS	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
ALLIUM ISRAEL	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
CONMED	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
COOK	[0 – 10]	[0 – 10]	[10 - 20]	[10 - 20]	[0 – 10]	[0 – 10]
ENDOFLEX	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
GORE	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
SEWOON	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
MTW	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
OLYMPUS	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
HILZO	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
DUMAN	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
MEDTRONIC	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
TAEWOONG	[10 - 20]	[20 - 30]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]	[0 – 10]
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: información obtenida por la CNMC a través de la investigación de mercado.

- (56) Tomando en consideración esta segmentación, la operación daría lugar a unos solapamientos horizontales muy significativos superiores al 60% en todos los segmentos en los que las partes se solapan, llegando incluso a cuotas conjuntas superiores al 80%, en SEMS biliare recubiertas y parcialmente recubiertas, así como en SEMS enterales no recubiertas, y en SEMS esofágicas no recubiertas y parcialmente recubiertas.
- (57) Por lo que respecta al grado de concentración a que dará lugar la operación, se han calculado los IHH y deltas correspondientes de cada uno de los mercados por órgano de colocación y por tipo de recubrimiento:

Índices de concentración		
Mercado	IHH	DELTA
SEMS biliare	6.733	1.770
Recubiertas	7.800	2.568
Parcialmente recubiertas	9.775	1.338

No recubiertas	4.830	682
SEMS enterales	6.926	2.122
Recubiertas	2.588	0
Parcialmente recubiertas	9.219	0
No recubiertas	7.130	1.607
SEMS esofágicas	6.085	2.652
Recubiertas	5.115	2.448
Parcialmente recubiertas	7.359	2.681
No recubiertas	9.796	2.915

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

- (58) Según las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (2004/C 31/03) es improbable encontrar problemas de competencia horizontal en una concentración con un IHH de entre 1.000 y 2.000 y un delta inferior a 250, o en una concentración con un IHH superior a 2.000 y un delta inferior a 150, salvo circunstancias especiales.
- (59) A este respecto se observa que, la operación supera ampliamente los citados umbrales en todos los mercados y segmentos en los que hay solapamiento, especialmente en las SEMS esofágicas con independencia del tipo de recubrimiento, en SEMS biliares recubiertas y parcialmente recubiertas y en las SEMS enterales no recubiertas.

5.3. Estructura de la demanda

- (60) En relación con la demanda de SEMS GI, según la notificante y la investigación de mercado, los principales clientes son hospitales públicos y en menor medida, los hospitales privados.²⁰ La vía de adquisición de estos productos puede variar según el hospital y las circunstancias en cada momento, pudiendo recurrir a licitaciones públicas (en el contexto o fuera de un Acuerdo Marco) o adquisición directa mediante contratos menores. Asimismo, y para favorecer el uso de los productos de una determinada marca, muchas veces estos productos se dan en consignación²¹.
- (61) Según la notificante, los hospitales tienen un elevado poder de negociación

²⁰ A nivel de cliente final (hospitales y clínicas privadas), según la notificante, aproximadamente [CONFIDENCIAL] de las SEMS GI se venden al sector público y el resto al sector privado. En relación con los clientes de las partes, la notificante afirma que los productos de M.I. TECH en España (vendidos por IZASA MEDICAL) para clientes públicos representan un [CONFIDENCIAL] de las ventas, mientras que los clientes privados supondrían el [CONFIDENCIAL]. Sin embargo, BSC indica que, en España, el [CONFIDENCIAL] de las ventas de endoprótesis metálicas GI son a hospitales públicos.

²¹ Los laboratorios le ceden al hospital varias unidades sin coste, ya que ello permite tener varias alternativas en stock y sólo pagar aquellas que se usen.

al existir múltiples operadores en el mercado y establecerse en muchos casos el suministro de estos productos en base a licitaciones públicas. Por otra parte, en cuanto a la estructura de las licitaciones, la notificante señala que los clientes no tienen un enfoque consistente, aunque lo más frecuente es dividir los lotes por indicación (biliar, esofágica y enteral, e incluso entre colónica y duodenal).

- (62) Esta división de lotes por indicación ha sido confirmada por la investigación de mercado que muestra también divisiones por tipo de recubrimiento. No obstante, la investigación de mercado apunta a que en ocasiones se establecen como requisito para poder ganar el lote completo, que los licitadores se presenten a todos los sub-lotes, lo que primaría a oferentes con una amplia cartera de productos. Asimismo, la investigación de mercado apunta a la existencia de vinculaciones entre el suministro de SEMS GI y el de otro tipo de fungibles y equipamiento médico. Este tipo de práctica podría reducir el número efectivo de competidores con capacidad para participar en muchas licitaciones públicas, a aquellos operadores que, como BSC ya contaban con un portfolio amplio de productos de endoscopia en general, como de SEMS GI en particular, que se verá ampliada tras la operación.
- (63) Por otra parte, según la notificante, en las licitaciones públicas el precio y los requisitos técnicos juegan un papel fundamental. La propia BSC afirma que a veces los pliegos de condiciones técnicas suelen ser muy detallados e incluir características específicas de las SEMS deseadas, llegando a otorgarse en este aspecto hasta un máximo del 50% de los puntos²². Según varios competidores, las prescripciones técnicas limitan sustancialmente el número de potenciales empresas adjudicatarias a veces incluso a un único operador.²³
- (64) En el caso de las compras vía adquisiciones directas, la notificante afirma que las preferencias de los médicos también son importantes, ya que se ofrecen múltiples opciones que abordan los diferentes perfiles y necesidades de los pacientes. Sin embargo, como los productos se piden en consignación, los clientes pueden hacer una elección caso a caso según el producto y el proveedor de que se trate.

²² La notificante afirma que, en algunas regiones, como Madrid, el peso del precio puede llegar al 70%.

²³ Según apunta la investigación de mercado, pesar de que en las licitaciones públicas el precio por lo general se pondera en un 30-50% de la puntuación total de la licitación ("*criterios valorables de forma automática*"). No obstante, antes de abrir el sobre económico, los clínicos analizan las muestras entregadas y evalúan la calidad del producto y la bibliografía publicada sobre ellos ("*criterios no valorables de forma automática*") emitiendo así un informe técnico de los distintos SEMS presentados en la licitación como garantía de que los mismos funcionan correctamente y son fiables.

5.4. Barreras de entrada

- (65) Según la notificante, no existen barreras significativas²⁴ para los nuevos operadores que deseen introducirse o para los operadores existentes que deseen ampliar su oferta de productos en España, más allá de que, como cualquier producto sanitario, debe cumplir con la regulación europea, llevar el marcado de conformidad europea (“CE”) y ser emitido por un organismo notificado, lo que le permite ser vendido libremente en todo el EEE.
- (66) A este respecto, si bien la investigación de mercado confirma lo señalado por la notificante, algunos operadores ponen de manifiesto que la obtención del CE implica la realización de inversiones económicas y unos largos periodos de investigación.
- (67) Por otra parte, la investigación del mercado pone de manifiesto que además de la barrera regulatoria, la fiabilidad y la reputación de los operadores y sus productos, supone otra barrera importante para los nuevos operadores a la hora de competir de manera efectiva con operadores ya implantados.
- (68) En este sentido, según la investigación de mercado la obtención de fiabilidad y reputación depende no solo de la calidad del producto ofrecido, del tiempo necesario para que los clientes puedan conocerlo y probarlo, y de una buena red comercial,²⁵ sino de la capacidad financiera de los operadores para organizar o publicar estudios médicos, organizar o patrocinar congresos médicos y cursos específicos en los que se forma a los asistentes sobre la utilización de los productos de dichos operadores. En este contexto, las empresas con más recursos financieros, como BSC, tendrían una ventaja comparativa en términos de visibilidad y reputación en el mercado frente a otros operadores más pequeños sin disponer de una capacidad equivalente para introducir y difundir su producto en la comunidad médica.
- (69) Por último, la posible importancia de la cartera de productos de los operadores a la hora de poder acceder a determinadas licitaciones puede constituir una barrera a la entrada de nuevos competidores y/o a la capacidad de crecimiento, y expansión de estos en el mercado, que deberá analizarse en mayor profundidad en segunda fase.
- (70) Por último, la investigación de mercado pone de manifiesto que en los últimos 3 años no han entrado nuevos operadores en el mercado español.

²⁴ En este contexto, la notificante, estima los costes de entrada y expansión para empresas con experiencia en dispositivos médicos en **[CONFIDENCIAL]** millones de euros.

²⁵ Los representantes comerciales de los fabricantes y distribuidores son un elemento de información al endoscopista sobre la incorporación de nuevas referencias, facilitan muestras para la utilización como prueba de nuevos productos muestras y dan soporte técnico en la propia sala de endoscopia para entrenar a los médicos en el uso de sus SEMS

5.5. Investigación y Desarrollo

- (71) La notificante afirma que BSC y MI TECH son empresas con una actividad innovadora centrada principalmente en **[CONFIDENCIAL]** por lo que la operación no dará lugar a un cambio en la dinámica competitiva.
- (72) Sin embargo, la investigación de mercado llevada a cabo entre los competidores y clientes durante la primera fase de la investigación apunta a que el planteamiento de ambas partes en lo referente al I+D es muy diferente. En este sentido, BSC se caracteriza por ser una empresa con gran capacidad financiera, que amplía sus productos de cartera a través de la compra de empresas y/o productos novedosos de terceros, otorgando una menor importancia al desarrollo interno de productos innovadores.
- (73) MI TECH, por su parte, se caracteriza por ser una empresa muy innovadora que desarrolla internamente nuevos productos, con una reputación e implantación en el mercado español. En este contexto la propia notificante reconoce el fuerte crecimiento que ha tenido MI TECH en los últimos años y el potencial de crecimiento a futuro. Concretamente, en Europa, África y Asia, MI TECH habría visto incrementada sus ventas en un **[10-20%]** entre 2019-2021 y en un **[20-30%]** entre 2020 y 2021²⁶.

6. VALORACIÓN

- (74) La operación consiste en la adquisición por parte de BOSTON SCIENTIFIC CORPORATION, a través de su filial íntegramente participada BOSTON SCIENTIFIC GROUP PUBLIC LIMITED COMPANY de la participación de control del 63,59% del capital social de M.I. TECH CO. Ltd. actualmente perteneciente a SYNERGY INNOVATION CO.
- (75) De acuerdo con la notificante, el mercado de producto afectado es el mercado amplio de producción y suministro de endoprótesis gastrointestinales metálicas autoexpandibles (SEMS) sin segmentar por órgano de colocación ni por tipo de recubrimiento.
- (76) Sin embargo, la investigación de mercado dirigida por esta Dirección de Competencia confirma, en línea con lo que ya anticipaba el precedente C-0806/16 BOSTON/ENDOCHOICE, que resulta pertinente segmentar el citado mercado de SEMS GI por órgano de colocación, distinguiendo entre: (i) SEMS biliare, (ii) SEMS enterales y (iii) SEMS esofágicas. Por otro lado, la investigación de mercado apunta a que cada uno de dichos segmentos podría segmentarse además según el tipo de recubrimiento.
- (77) Por tanto, sería necesaria una investigación en profundidad durante la

²⁶ Sin embargo, la notificante afirma que las ventas de M.I. TECH en España no han crecido significativamente ya que sólo han crecido un **[CONFIDENCIAL]** entre 2019 y 2021

segunda fase para confirmar la pertinencia de las citadas segmentaciones de mercado, con objeto de evaluar los efectos de la presente operación.

- (78) La operación da lugar a unos **solapamientos horizontales muy significativos** en cada uno de los mercados señalados, alcanzando unas cuotas conjuntas a nivel nacional cercanas o superiores al [80-90%] en los mercados de SEMS biliares y enterales, tanto en volumen como en valor y superiores al [60-70%] en volumen y en valor en SEMS esofágicas. En el caso de considerar la subsegmentación de los anteriores mercados por tipos de recubrimiento, la operación daría lugar a unos solapamientos horizontales significativos (superiores al [80-90%]) en todos los segmentos considerados con solapamiento (excepto en los SEMS esofágicas recubiertas y biliares no recubiertas, donde los solapamientos son superiores al [60-70%]).
- (79) La investigación de mercado muestra que el exceso de capacidad instalada en el mercado no es indicativo de la capacidad real para competir en el mismo, al jugar la reputación, **fiabilidad y conocimiento** del producto por parte de los médicos que los utilizan, un papel crucial a la hora de determinar la capacidad de entrada y penetración de los productos de cada competidor en el mercado. En este sentido, según la investigación de mercado la obtención de fiabilidad y reputación en el mercado depende no solo de la calidad del producto y de la red comercial, sino de la capacidad financiera de los operadores para financiar diversas actividades formativas y divulgativas que favorecen el conocimiento de sus productos por la comunidad médica. En este contexto, las empresas con más recursos financieros, como BSC, tendrían una ventaja comparativa en términos de visibilidad y reputación en el mercado frente a otros operadores más pequeños.
- (80) Por otra parte, además de los elevados solapamientos horizontales, la investigación de mercado apunta a la existencia de **posibles efectos cartera**, como resultado de la amplia cartera de productos de BSC en endoscopia en general como en SEMS GI en particular, que se verá reforzada y completada con la amplia e innovadora cartera de productos de la TARGET, con diseños únicos por las particularidades de las que dotan a sus prótesis, dando lugar a una cartera de SEMS GI difícilmente replicable por ningún otro operador, tal y como confirman varios competidores y clientes.
- (81) La adquisición de esta amplia cartera de productos, en un contexto en el que la investigación de mercado apunta a la existencia de diferentes prácticas de vinculación en el suministro de SEMS GI de diferentes tipos, y/o bien al suministro otro tipo de fungibles e incluso de máquinas y equipamiento médico, podría reducir en la práctica el número efectivo de competidores con capacidad para competir en muchas licitaciones públicas, a aquellos operadores que, como BSC ya contaban con anterioridad a la operación con un porfolio amplio de productos de endoscopia en general, como de SEMS GI, en particular, que se verá ampliada tras la presente operación. En este

sentido, se considera necesario confirmar la existencia de riesgos de efectos cartera y determinar el alcance y efectos de éstos, con objeto de evaluar correctamente los efectos de la presente operación.

- (82) Por último, se considera necesario, profundizar en el análisis de los efectos que la presente operación de concentración puede tener sobre el esfuerzo **innovador** en el mercado, toda vez que MI TECH es un competidor caracterizado por un fuerte esfuerzo innovador para el desarrollo interno de nuevos productos en endoscopia digestiva.

7. 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 iniciar la segunda fase del procedimiento por considerar que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado nacional**, en aplicación del artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

Asimismo, y 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) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, no se considera necesario para la ejecución de la operación ni accesorio a la misma, quedando sujeto a la normativa de acuerdos entre empresas, el contenido de la cláusula de no competencia en lo relativo a toda limitación a la tenencia de participaciones en empresas competidoras con fines meramente de inversión financiera.