



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05077

CARLYLE / NEGOCIO DE CAPSULAS DE SHIONOGI

Con fecha 23 de agosto de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición del negocio de cápsulas de SHIONOGI&CO. Ltd. (en adelante SHIONOGI) por parte de CARLYLE JAPAN PARTNERS, L.P. (en adelante CARLYLE).

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

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

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

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 **23 de septiembre de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del negocio de cápsulas de SHIONOGI, por parte del Grupo CARLYLE, a través del fondo de inversión CARLYLE.

La ejecución de la compra del 98% del capital social de las empresas que constituyen el negocio de cápsulas de SHIONOGI, prevista en un Acuerdo de Compraventa suscrito el 22 de agosto de 2005, está sujeta a la condición suspensiva consistente en la autorización de la misma por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia. La operación ha sido notificada igualmente en Alemania, Austria y Japón.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, del Consejo, sobre el control de las concentraciones entre empresas, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su artículo 1.

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

III. **EMPRESAS PARTÍCIPES**

III.1. **Adquirente: “CARLYLE JAPAN PARTNERS, L.P.” (CARLYLE).**

CARLYLE es uno de los fondos del Grupo inversor CARLYLE que tiene sede en Estados Unidos. De acuerdo con la notificante, ninguno de los accionistas del Grupo dispone de capacidad de control individual o conjunta sobre el mismo.

Los fondos del Grupo CARLYLE invierten en una amplia gama de empresas presentes en distintos sectores de actividad. La notificante señala que ninguna de las sociedades controladas directa o indirectamente por CARLYLE opera en el mismo ámbito de actividad que el negocio de cápsulas adquirido, ni en mercados descendentes o ascendentes.

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

Volumen de ventas del Grupo CARLYLE (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	>250	>250	>250
Unión Europea	>250	>250	>250
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación

III.2 **Adquirida: “NEGOCIO DE CÁPSULAS DE SHIONOGI ” (SHIONOGI).**

El negocio de cápsulas de SHIONOGI es una división de SHIONOGI&CO, LTD, empresa farmacéutica multinacional con domicilio social en Japón.

La división de cápsulas de SHIONOGI se dedica al diseño, fabricación y comercialización de cápsulas para uso en la industria farmacéutica y de alimentación en todo el mundo. También comercializa equipamiento farmacéutico para el relleno y precintado de cápsulas, actividad que no desarrolla en España.

El negocio adquirido está formado por las empresas SHIONOGI QUALICAPS K.K. (Japón), SHIONOGI EUROPE B.V. (Países Bajos) que, a su vez, es matriz de SHIONOGI QUALICAPS INC. (Estados Unidos) y SHIONOGI QUALICAPS, S.A. (España). Esta última produce y comercializa cápsulas duras en España.

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

Volumen de ventas del NEGOCIO ADQUIRIDO (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	<250	<250	<250
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

IV. **MERCADOS RELEVANTES**

IV.1. **Mercado de producto**

El ámbito económico en el que se enmarca la presente operación es el del diseño, fabricación y comercialización de cápsulas, actividad en la que únicamente está presente el negocio adquirido.

En particular, dicho negocio produce cápsulas de gelatina dura, utilizando como materia prima la gelatina animal, y cápsulas duras sin gelatina, basadas en componentes vegetales, denominadas cápsulas de hidroxipropil-metilcelulosa. El negocio adquirido vende también equipamiento farmacéutico para el relleno y precintando de cápsulas, actividad que, como se ha señalado, no desarrolla en el mercado español.

Las cápsulas se utilizan como formato de dosificación oral, principalmente para productos de la industria farmacéutica y, en menor medida, productos alimentarios y dietéticos. Existen, igualmente, otros formatos de dosificación oral utilizados en las diferentes industrias como son las píldoras, polvos y jarabes.

En la actualidad se fabrican dos tipos de cápsulas: duras y blandas. Las cápsulas duras se utilizan generalmente para preparados de polvo o semi-sólidos, aunque también se pueden emplear para contener líquidos, y las blandas para preparados en forma líquida.

La Comisión Europea en la decisión del caso N° COMP/M.1878 – PFIZER/WARNER-LAMBERT, consideró, aún cuando la definición exacta del mercado de producto quedó abierta, que el mercado de cápsulas podría incluir al menos cápsulas de gelatina dura y blanda.

La Comisión determinó que sólo en algunos casos las cápsulas de gelatina dura ofrecen ventajas comparativas respecto a las cápsulas de gelatina blandas e incluso respecto a otros tipos de formatos de dosificación oral como píldoras, polvos y jarabes, pudiendo constituir todas ellas una alternativa viable a las cápsulas. Así, se concluye que existe un significativo grado de sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda entre los diferentes formatos de dosificación oral.

No obstante, la Comisión consideró igualmente que incluir todos los tipos formato de dosificación oral podría ser una definición demasiado amplia del mercado de producto. De hecho, cuando una compañía farmacéutica desea pasar de un formato de dosis de un medicamento dado

a otro (por ejemplo, de cápsula a píldora o viceversa) debe reformular dicho medicamento y registrarlo separadamente. Sin embargo, sí cabe, de acuerdo con la Comisión, considerar que, al menos, los formatos de cápsulas de gelatina dura y blanda pertenecen a un mismo mercado de producto debido a que los aspectos técnicos de presentación y la eficacia del medicamento en uno u otro formato de dosificación oral son similares.

La notificante comparte la idea de la sustituibilidad entre los formatos de de dosificación de cápsulas duras y blandas desde el punto de vista de la demanda.. Los clientes (industrias farmacéuticas o alimentarias), antes de lanzar al mercado un nuevo producto, deciden qué formato de dosificación es el más adecuado sobre la base de una pluralidad de consideraciones entre las que figuran la idoneidad del formato para asegurar la dosificación del medicamento requerida y su coste económico¹.

Desde el punto de vista de la sustituibilidad por el lado de la oferta, de acuerdo con la información suministrada por la notificante, los sistemas de producción y la tecnología utilizada en la fabricación de cápsulas duras y blandas son diferentes.

Las cápsulas blandas se rellenan con la dosificación al mismo tiempo que se fabrican. Por su parte, las cápsulas duras se fabrican y se entregan a los clientes vacías, rellenándose posteriormente, habitualmente por el cliente en sus instalaciones. En todo caso, ambos tipos de cápsula se fabrican a base de gelatina animal o vegetal. Según la notificante, en los últimos años se ha producido un incremento mayor en la producción de cápsulas a partir de componentes vegetales.

La notificante estima que, aunque existen empresas que producen ambos tipos de cápsula, la producción de un tipo no supone necesariamente la producción del otro. Así, el mayor productor de cápsulas destinadas al español, CAPSUGEL (perteneciente al grupo farmacéutico PFIZER), produce y comercializa ambos formatos de dosificación, mientras que el negocio adquirido produce únicamente cápsulas duras.

A la luz de las consideraciones anteriores, y, en particular, dada la actividad de la notificante, y de que el análisis de la operación no varía sustancialmente en función de la definición de mercado de producto adoptada, este Servicio no considera necesario proceder a una delimitación cerrada del mercado relevante. De esta forma, este Servicio analizará el efecto de la operación notificada en el mercado de producción de cápsulas.

IV. 2. Mercado geográfico

En el precedente señalado en el epígrafe anterior, se consideró que el mercado geográfico de cápsulas es mundial o al menos el EEE. Los proveedores de cápsulas suelen operar a nivel mundial, los costes de transporte son marginales y no existen barreras de entrada significativas en cada país.

¹ La notificante estima que [...].

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Características y evolución

El mercado de cápsulas se caracteriza por ser un mercado con tasas de crecimiento anuales relativamente estables (en torno al 3%-4%), considerándose las cápsulas como un producto primario o básico para la industria farmacéutica y la industria de la alimentación.

La notificante estima que el tamaño del mercado de la Unión Europea se sitúa entre las 60.000-90.000 millones de cápsulas y el español en torno a los [...] millones de cápsulas.

V.2.- Estructura de la oferta

Los principales productores de cápsulas son grandes empresas de ámbito internacional, algunas de ellas integradas verticalmente en grandes grupos farmacéuticos.

En el mercado europeo los principales competidores de SHIONOGI son CAPSUGEL (empresa del grupo farmacéutico PFIZER), CARDINAL HEALTH EUROPE y ROXLOR, LLC, los principales productores mundiales.

El cuadro siguiente recoge el número de cápsulas vendidas y las cuotas de SHIONOGI y de su principal competidor CAPSUGEL y de los demás operadores en España.

MERCADO ESPAÑOL DE CÁPSULAS						
Empresas	2002		2003		2004	
	Mill. Unid.	%	Mill. unid.	%	Mill. unid.	%
Capsugel	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
SHIONOGI	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

En el año 2004, el negocio de cápsulas de SHIONOGI vendió aproximadamente [...] millones de unidades a nivel mundial. En la Unión Europea comercializó alrededor de [...] millones de unidades y en España, las ventas fueron de [...] millones de unidades con un valor total aproximado de [...] millones de euros.

Estas ventas supusieron una cuota para el negocio adquirido en España del [40-50]% en 2004, frente al [50-60]% de 2002, por detrás de CAPSUGEL (40-50%). Los otros dos fabricantes de cápsulas presentes en el mercado español son la estadounidense ROXLOR, LLC y la británica CARDINAL HEALTH, con una cuota conjunta en 2004 del [0-10]%.

V.3.- Estructura de la demanda, distribución y precios

Los demandantes de cápsulas son la industria farmacéutica y la de la alimentación y dietética, aunque los principales clientes son mayoritariamente empresas farmacéuticas.

Los acuerdos de suministro entre los demandantes y las empresas productoras de cápsulas suelen tener una duración de entre uno y tres años, periodo durante el que el precio de suministro de las cápsulas es fijo.

Los clientes más representativos de SHIONOGI en España en el año 2004 se recogen en el siguiente cuadro:

PRINCIPALES CLIENTES DE SHIONOGI EN ESPAÑA EN EL AÑO 2004			
Cliente	Ventas (mill. unidades)	Ventas (mill. €)	% sobre valor ventas
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]
[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

El precio medio de las cápsulas en el mercado es de [...] € por mil cápsulas, según datos aportados por la notificante, precio relativamente estable y que no varía sensiblemente entre los diferentes proveedores, al ser consideradas las cápsulas productos primarios o básicos. No obstante, los precios pueden variar en función de la industria que demanda el productos – farmacéutica y de la alimentación- y del poder de compra del cliente. Así, las grandes empresas farmacéuticas tienen un mayor poder de negociación para determinar el precio.

Las cápsulas se distribuyen a escala global directamente por empresas filiales o indirectamente a través de una amplia red de distribuidores independientes y agentes.

En España, las cápsulas suministradas por el negocio adquirido se distribuyen directamente por su filial SHIONOGI QUALICAPS, S.A., que actúa como representante de ventas.

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

De acuerdo con la notificante, no existen barreras significativas de entrada en el mercado de fabricación de cápsulas. Las patentes y otros derechos de propiedad sobre tecnología tienen, según la misma fuente, un papel menor y tanto las materias primas utilizadas, como la tecnología y equipos para la fabricación de cápsulas son fácilmente disponibles y asequibles.

La materia prima más utilizada es la gelatina animal, aún cuando en los últimos años se está produciendo un crecimiento mayor en la producción de cápsulas a partir de componentes vegetales. De hecho, según la información facilitada por la notificante, en los últimos años se ha establecido en Europa el fabricante colombiano PHARMACAPSULES, que comercializa cápsulas a partir de componentes vegetales.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición del Negocio de cápsulas de SHIONOGI&CO. Ltd. por parte de CARLYLE JAPAN PARTNERS, L.P., del Grupo CARLYLE.

La producción de cápsulas como formato de dosificación oral para la industria farmacéutica y, en menor medida, alimentaria se caracteriza en los ámbitos mundial, europeo y español por la existencia de pocos fabricantes de alcance internacional, algunos de ellos integrados en grandes compañías farmacéuticas como el principal competidor en España del negocio adquirido, CAPSUGEL (Grupo PFIZER).



Por su parte, CARLYLE no opera en este ámbito ni cuenta con participaciones de control en sociedades que operen en mercados ascendentes o descendentes del de producción de cápsulas. De esta forma no se produce adición de cuotas alguna, sino un cambio en la titularidad de la posición del segundo operador del mercado español que pasa a manos de una entidad ajena al mercado.

El negocio adquirido registró una cuota en el mercado español de cápsulas del [40-50]% en 2004, frente al [50-60]% de 2002, por detrás del líder CAPSUGEL ([40-50]%), que registra una cuota creciente en los últimos años. Los otros dos fabricantes de cápsulas presentes en el mercado español son la estadounidense ROXLOR, LLC y la británica CARDINAL HEALTH con una cuota conjunta en 2004 del [0-10]%.

Los principales demandantes de cápsulas son la industria farmacéutica y, en menor medida, la alimentaria de las que forman parte algunas empresas de gran dimensión y elevado poder de negociación.

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

VII. PROPUESTA

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