

N° de Carpeta: 62

N° y fecha de dictamen: 65 del 07/06/2001

Empresas involucradas: FRESENIUS MEDICAL CARE AG y RTC HOLDINGS INTERNATIONAL INC.

Mercados Relevantes: Servicio de hemodiálisis en las zonas de Capital Federal y Gran Buenos Aires, Bahía Blanca, Paraná, Nogoyá, ciudad de Neuquén, Cipolletti, ciudad de Córdoba y San Miguel de Tucumán.

Resultado: Condicionada.

La operación consistió en la adquisición por parte de Fresenius Medical Care AG (Fresenius) del 100% de las acciones de RTC Holdings International Inc. (RTC).¹

Dado que tanto Fresenius como RTC eran prestadoras de servicios de diálisis en el país, surgía entre las partes una relación de naturaleza horizontal. Fresenius controlaba 47 centros de diálisis, sumando un total de 556 puestos, lo que significaba una capacidad instalada para la atención de 3.336 pacientes. Por su parte, RTC poseía 48 centros, que sumaban 594 puestos, lo cual implicaba una capacidad instalada de 3.564 pacientes.

Asimismo, dado que Fresenius producía y comercializaba insumos (máquinas dializadoras, filtros, material descartable, etc.) para diálisis, a través de la operación se estableció también una relación de tipo vertical.

En cuanto a la definición del mercado relevante del producto, se concluyó que ni la diálisis peritoneal ni el trasplante renal eran buenos sustitutos de la hemodiálisis, y en consecuencia, se consideró al servicio de hemodiálisis como el mercado del producto relevante para el análisis de la operación.

Para la definición del mercado geográfico se consideró, desde el punto de vista de la demanda, el área dentro de la cual el paciente estaba dispuesto a desplazarse para sustituir un centro de diálisis por otro en caso de variaciones en la calidad del servicio. Desde el lado de la oferta, se consideró la existencia de incentivos para que los traslados no sean demasiado largos debido a que muchos convenios entre las obras sociales y las empresas prestadoras del servicio involucrado incluían el costo del mismo dentro del módulo contratado. Por lo tanto, el mercado geográfico fue definido como local.

El análisis se focalizó en aquellas zonas en las cuales existía superposición geográfica de los centros de las empresas involucradas,

¹ Fresenius controla en Argentina a Fresenius Medical Care Argentina S.A., Centro de Diálisis Bruzaco S.R.L. y Dialinoa S.A. Entre las firmas argentinas controladas por RTC se encuentran: Instituto Privado de Nefrología S.A., Centro de Diálisis S.A., Unidad Nefrológica Bustamante S.A., Nefrología Escobar S.A., Imera S.A., Centro de Tratamiento Médico Renal S.A., Instituto Renal Tucumán S.A.

es decir en Capital Federal y Gran Buenos Aires, Bahía Blanca, Paraná, Nogoyá, ciudad de Neuquén, Cipolletti, ciudad de Córdoba y San Miguel de Tucumán.

La oferta de servicios de diálisis en Argentina estaba conformada por cuatro firmas de presencia internacional que controlaban gran parte de los centros nefrológicos y atendían al 70% de los pacientes.

La demanda a nivel nacional estaba compuesta por aproximadamente 12.000 enfermos renales. La tasa de incidencia de las enfermedades renales en el país era aproximadamente de 300 enfermos por cada millón de habitantes, con excepción de la Capital Federal y el Gran Buenos Aires donde la tasa se acercaba a los 500 por millón.

Los pacientes no eran quienes abonaban estos servicios, sino que las obras sociales o los organismos de carácter público establecían un valor de reembolso por la prestación de los mismos. En consecuencia, la fijación de los precios y condiciones de las prestaciones resultaban de un proceso de negociación que llevaban a cabo las obras sociales u organismos gubernamentales (PAMI, Ministerios de Salud provinciales, IOMA, etc.) por un lado, y los prestadores de los servicios de hemodiálisis, ya sea individualmente o agrupados en la Confederación de Asociaciones de Centros de Diálisis de la República Argentina o en la Cámara Argentina de Servicios y Productos de Terapia Renal, por el otro.

Dada la forma en que se determinaban los precios, estos no constituían una variable a través de la cual compitieran las empresas del sector, y por ende, la operación no tenía la potencialidad de afectar esta variable de forma tal que pudiera generar preocupación desde el punto de vista de la defensa de la competencia.

Sin embargo, la CNDC entendió que la calidad de la prestación sí podía verse afectadas en aquellas zonas donde existía una alta concentración.

A partir de la investigación realizada, la CNDC concluyó que la presente operación de concentración económica, con incidencia en el mercado de prestación de servicios de hemodiálisis, en los términos en que estaba proyectada por las partes notificantes infringía el art. 7º de la Ley Nº 25.156 en alguno de los mercados, por lo cual su autorización debía quedar subordinada al cumplimiento de las siguientes condiciones:

- 1) Que la adquirente, dentro del plazo de seis meses computados a partir de la fecha del dictado de la resolución correspondiente, procediera a la venta a terceros, no controlados ni vinculados a ésta, de los centros de diálisis objeto de la operación notificada, ubicados en las ciudades de Bahía Blanca, (Pcia. de Buenos Aires), Nogoyá, (pcia. de Entre Ríos), Neuquén (pcia. de Neuquén), Cipolletti (pcia. de Río Negro) y dos de los tres existentes en la ciudad de Paraná (pcia. de Entre Ríos), en funcionamiento, bajo la modalidad comúnmente

denominada “empresa en marcha”, preservando la integridad del fondo de comercio respectivo como tal, incluyendo los activos y contratos existentes para cada uno de éstos.

- 2) Que las partes redujeran de siete (7) a cinco (5) años el plazo de no-competencia previsto en la cláusula sexta, inciso d) del Contrato de Compra - Venta de Acciones.