



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06112

PHONAK / GN RESOUND

Con fecha 10 de noviembre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa PHONAK HOLDING AG (en adelante PHONAK) del control exclusivo de la sociedad GN RESOUND A/S (en adelante GN RESOUND).

Dicha notificación ha sido realizada por PHONAK 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.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de la notificante con fecha 4 de diciembre de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 7 de diciembre de 2006.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **13 diciembre de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de PHONAK del control exclusivo de las divisiones de audífonos e instrumentos audiológicos del Grupo GN RESOUND.



La operación se realiza a través de un acuerdo de compraventa de acciones de fecha 2 de octubre de 2006<sup>1</sup>.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de defensa de la competencia de Brasil, Noruega<sup>2</sup>, Alemania, EE.UU, Grecia y España, así como a la autorización de la operación por parte de otras autoridades regulatorias<sup>3</sup>.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia y de no captación por parte de GN Store Nord<sup>4</sup> durante un período de [menos de tres años].

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que “podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las cláusulas de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

## **III. 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, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

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.

## **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

### **IV.1. “PHONAK HOLDING AG” (PHONAK)**

PHONAK es la cabecera del holding del Grupo Phonak. Tiene más de 25 filiales entre centros operativos, sociedades de distribución y de venta al por menor en países europeos, Asia, EEUU y Canadá.

---

<sup>1</sup> Phonak Hearing Group Denmark ApS, Phonak GmbH y Unitron Hearing, Inc se comprometen a comprar el 100% del capital social de GN ReSound A/S de Dinamarca, GN ReSound GMBH Hörtechnologie de Alemania y GN US Holdings Inc. de EE.UU. Las empresas adquirentes, Phonak GmbH (Alemania), Unitron Hearing Inc. (EEUU) y Phonak Hearing Group Denmark ApS (Dinamarca) son filiales participadas enteramente por PHONAK.

<sup>2</sup> Las autoridades noruegas han autorizado la operación.

<sup>3</sup> Además, la operación está sujeta a la aprobación por parte de la junta extraordinaria de accionistas de PHONAK de un aumento de capital para la financiación de la transacción.

<sup>4</sup> El Grupo GN no podrá dedicarse o adquirir interés económico alguno u ostentar más del 10% de los derechos de voto en cualquier actividad que compita directa o indirectamente con GN ReSound en Dinamarca o en cualquier otro país en el que el Grupo lleve a cabo su actividad mercantil. Asimismo, no podrá vender ninguno de sus productos a través de los canales utilizados para la venta de audífonos ni podrá dirigir las ventas de sus productos a personas con pérdidas o trastornos de audición.



PHONAK está activa en el sector de desarrollo, fabricación y comercialización de audífonos (actividad que representa [...] de sus ingresos) y en el sector de sistemas de comunicación inalámbricos (Sistemas FM).

PHONAK es una sociedad anónima cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Zürich y su capital se encuentra repartido entre un elevado número de accionistas ninguno de los cuales controla la sociedad.

El Grupo Phonak está presente en España a través de su filial Phonak Ibérica, S.A., cuyas actividades se centran en la personalización, distribución, comercialización y todo tipo de servicios relacionados con los audífonos, Sistemas FM y accesorios.

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

<b>Volumen de ventas del GRUPO PHONAK (Millones euros)</b>			
	<b>2003/04</b>	<b>2004/05</b>	<b>2005/06*</b>
Mundial	[<1.000]	[<1.000]	[<1.000]
Unión Europea	[<500]	[<500]	[<500]
España	[<100]	[<100]	[<100]

\*El ejercicio del Grupo Phonak termina el 31 de marzo  
Fuente: Notificación

#### **IV.2 “GN RESOUND A/S, GN RESOUND GMBH HÖRTECHNOLOGIE, GN US HOLDINGS INC., USA” (GN RESOUND)**

GN RESOUND A/S (Dinamarca), GN RESOUND GmbH HÖRTECHNOLOGIE (Alemania) y GN US HOLDINGS INC. (Estados Unidos) (GN RESOUND) constituyen las divisiones de audífonos e instrumentos audiológicos de GN STORE NORD, cabecera del Grupo GN RESOUND. GN STORE NORD es una sociedad cotizada en la Bolsa de Copenhague y su capital se encuentra repartido entre un elevado número de accionistas, ninguno de los cuales controla la sociedad.

GN RESOUND tiene dos unidades de negocio: audífonos (actividad que representa el [...] de los ingresos) e instrumentos audiológicos para el diagnóstico y la evaluación de la capacidad auditiva.

GN RESOUND desarrolla su actividad en todo el mundo, si bien el área principal de su actividad económica se centra en Norteamérica y Europa.



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

<b>Volumen de ventas de GN RESOUND (Millones euros)</b>			
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005*</b>
Mundial	[<1.000]	[<1.000]	[<1.000]
Unión Europea	[<500]	[<500]	[<500]
España	[<100]	[<100]	[<100]

\* incluida la cifra de negocios lograda por Türk + Türk (Interton), adquirida por el Grupo GN en 2005  
Fuente: Notificación

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

### **V.1. Mercado de producto**

El ámbito en el que se enmarca la presente operación es el de la fabricación y distribución de audífonos instrumentos de diagnóstico audiológico y sistemas de conexión inalámbricos.

#### ***Audífonos***

Los audífonos son amplificadores de sonido de pequeño tamaño dirigidos a corregir deficiencias en la capacidad auditiva de las personas. El audífono capta los sonidos a través de un micrófono y los transforma en impulsos eléctricos que son amplificados antes de convertirlos de nuevo en sonidos.

La fabricación y distribución de audífonos ya ha sido objeto de análisis por este Servicio<sup>5</sup>. Cabe distinguir dos tipos de audífonos en función, básicamente, de sus características físicas:

- Audífonos con sistema ITE (*In the ear*). Están diseñados para alojarse en el interior del conducto auditivo. En función del modelo o de las necesidades concretas del paciente, estos dispositivos pueden ser parcial o completamente invisibles<sup>6</sup>. Dado que deben adaptarse perfectamente a la forma de la oreja, los audífonos ITE son generalmente diseñados a medida y específicamente preparados para ajustarse al paciente.
- Audífonos con sistema BTE (Behind the ear). Estos audífonos comprenden todos los modelos que se colocan detrás de la oreja. La principal ventaja de estos sistemas es la simplicidad de su manejo, dado que los controles se encuentran situados fuera del oído.

Según el notificante, los audífonos ITE y BTE son completamente sustitutivos y las razones para elegir uno u otro son básicamente estéticas. En la práctica, los audífonos se fabrican en función de las necesidades y preferencias específicas de cada paciente. Aunque en un número limitado de ocasiones los audífonos BTE pueden ser más adecuados (por ejemplo, en supuestos en los que el canal auditivo es muy estrecho para alojar un audífono ITE), la principal razón para que los usuarios escojan uno u otro sistema es, según la notificante, meramente estética.

<sup>5</sup> Expediente N-05087 GN RESOUND / TTH.

<sup>6</sup> Aquí estarían también los audífonos de inserción profunda. Debido a su pequeño tamaño, éstos pueden ser difíciles de ajustar y extraer para el usuario.



Así, a la luz de las consideraciones expuestas y en línea con el precedente citado, este Servicio analizará como mercado relevante en la presente operación el mercado de los audífonos en su conjunto.

### ***Instrumentos audiológicos***

Los instrumentos de diagnóstico audiológico son dispositivos audiológicos, otoneurológicos y vestibulares con base computacional para el diagnóstico y la evaluación de la capacidad auditiva y el sentido del equilibrio de las personas.

PHONAK no opera en este mercado y GN RESOUND es el principal operador en el mundo.

Así, a la luz de las consideraciones expuestas, este Servicio analizará el mercado de los instrumentos audiológicos en su conjunto sin considerar necesario, en el presente caso, plantar la posibilidad de delimitaciones más estrechas del mercado.

### ***Sistemas de conexión inalámbricos***

Los sistemas de comunicación inalámbricos permiten conectar los audífonos con otros instrumentos a través del aire mediante ondas o señales infrarrojas.

Desde el punto de vista de la demanda estos sistemas no se pueden utilizar como audífonos, de los que no son sustitutivos.

Desde el punto de vista de la oferta, sólo dos fabricantes de audífonos (Phonak y William Demant) figuran entre los productores de estos sistemas

Por ejemplo, permiten transmitir señales acústicas entre los audífonos y los micrófonos utilizados por profesores en universidades o escuelas para permitir a las personas con incapacidades auditivas una mejor comprensión.

De acuerdo con el notificante, si bien PHONAK es el principal productor mundial y europeo, GN RESOUND no produce sistemas de comunicación inalámbrica. Por ello, no se considerará este mercado como relevante a los efectos del análisis la presente operación.

## **V. 2. Mercado geográfico**

La notificante, en línea con lo apuntado en el precedente N-05087 GN RESOUND/TTH, considera que el mercado de los audífonos tiene dimensión mundial, por los siguientes motivos: los costes de transporte son reducidos, no existen barreras legales significativas y la mayor parte de los competidores de las partes son grupos internacionales con presencia transnacional.

El Grupo GN RESOUND produce sus audífonos en China, así como en Dinamarca y Estados Unidos, pero los comercializa en todo el mundo bajo las marcas GN RESOUND, Beltone e Interton. Por su parte, el Grupo PHONAK está activo en más de 70 países y produce sus audífonos principalmente en China, así como en Suiza y Canadá mediante las marcas PHONAK y Unitron.

Por su parte, la notificante estima que el ámbito geográfico del mercado de instrumentos audiológicos es nacional, dada la complejidad técnica de la formación necesaria para la utilización de tales instrumentos y las actividades de apoyo necesarias. Según la notificante la distribución de estos productos debe realizarse por especialistas locales que deben ser capaces de emplear el idioma de los adquirentes y utilizadores de los instrumentos.

No obstante, dada la naturaleza de la operación (la adquirente no produce instrumentos audiológicos) este Servicio no estima necesario cerrar una definición del ámbito geográfico de



este mercado, procediendo a analizar la estructura del mercado en un ámbito supranacional y nacional.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1.- Estructura de la oferta

El mercado de audífonos tiene actualmente una tasa de crecimiento anual del 4-7%, que se espera se eleve al 7-9% anual en los próximos cinco años, fundamentalmente por las tendencias demográficas actuales y el progresivo envejecimiento de la población.

De acuerdo con la notificante las cuotas de mercado de audífonos para el año 2005 a nivel mundial, tanto en términos valor como en términos volumen, son las siguientes:

MERCADO MUNDIAL DE AUDÍFONOS EN VALOR EN 2005		
Operador	Millones euros	Cuota %
PHONAK	[<1.000]	[10-20%]
GN RESOUND	[<1.000]	[10-20%]
<b>PHONAK + GN RESOUND</b>	[<2.000]	[30-40%]
Total competidores <sup>7</sup>	[<5.000]	[60-70%]
TOTAL	[<7.000]	100%
MERCADO MUNDIAL DE AUDÍFONOS EN VOLUMEN EN 2005		
Operador	Euros	Cuota %
Siemens	[<5.000]	[20-30%]
PHONAK	[<2.000]	[10-20%]
GN RESOUND	[<2.000]	[10-20%]
<b>PHONAK + GN RESOUND</b>	[<5.000]	[20-30%]
William Demant (Oticon)	[<3.000]	[10-20%]
Starkey	[<2.000]	[10-20%]
Widex	[<2.000]	[10-20%]
Otros	[<2.000]	[10-20%]
TOTAL	[<20.000]	100%

Fuente: notificante

Tras la operación, PHONAK amplía su cuota en el mercado mundial en casi [...] puntos, alcanzando una cuota conjunta del [20-30%] en volumen ([30-40%] en valor), similar a la de su principal competidor, Siemens ([20-30%] en volumen).

Los principales competidores de las partes en el mundo son grupos empresariales con presencia internacional, como el Grupo Siemens Audiology (con una cuota en volumen del [20-30%]); William Demant Holding A/S, a través de sus divisiones de negocio Oticon y Bernafon (con una cuota en volumen de [10-20%]); Starkey Laboratories Inc. (con una cuota del [0-10%]) y Widex A/S (con una cuota del [0-10%]).

<sup>7</sup> Desglose por competidores no disponible por el notificante. En todo caso, estima que las cuotas en valor de Siemens y William Demant son superiores a las de PHONAK.



La estructura de la oferta en España se recoge en el cuadro siguiente:

ESTRUCTURA DE LA OFERTA DE AUDÍFONOS EN VALOR EN ESPAÑA						
Operador	2003		2004		2005	
	M. euros	Cuota %	M. euros	Cuota %	M. euros	Cuota %
PHONAK	[>5]	[20-30%]	[>5]	[20-30%]	[>5]	[20-30%]
GN RESOUND	[>5]	[20-30%]	[>5]	[20-30%]	[>5]	[20-30%]
<b>PHONAK+GN RESOUND</b>	[>10]	[40-50%]	[>10]	[40-50%]	[>10]	[40-50%]
William Demant <sup>8</sup>	[<10]	[10-20%]	[<10]	[10-20%]	[<10]	[10-20%]
Siemens	[<10]	[10-20%]	[<10]	[10-20%]	[<10]	[10-20%]
Widex	[<10]	[10-20%]	[<10]	[10-20%]	[<10]	[10-20%]
Starkey	[<5]	[0-10%]	[<5]	[0-10%]	[<5]	[0-10%]
Microson (GAES)	[<5]	[0-10%]	[<5]	[0-10%]	[<5]	[0-10%]
Otros	[<5]	[0-10%]	[<5]	[0-10%]	[<5]	[0-10%]
TOTAL	[<50]	100%	[<50]	100%	[<50]	100%

Fuente: Notificación.

La operación supone la unión de los dos principales fabricantes de audífonos, que suman una cuota del [40-50%] en el mercado nacional.

Siemens, William Demant y Widex son los principales competidores de PHONAK en España. De acuerdo con el notificante, ofrecen una completa gama de audífonos y tienen un know-how y red de distribución consolidadas.

Siemens Audiology forma parte de la división médica del Grupo Siemens, cuyas actividades se centran en el desarrollo, fabricación y comercialización de sistemas y dispositivos terapéuticos y de diagnóstico, incluidos los audífonos. En España, comercializa sus productos a través de GAES Centros Auditivos, que es el principal distribuidor y minorista de audífonos nacional.

William Demant es un fabricante de presencia internacional de soluciones para el cuidado auditivo y está presente en España a través de sus divisiones Oticon, que distribuye a través de su filial española, y Bernafon, que lo hace a través de Precisa, S.L.

Widex es una empresa danesa que vende sus productos en más de 90 países y en España distribuye sus productos a través de su filial española Widex Audífonos, S.A.

Starkey Laboratories Inc es una empresa americana que figura entre los principales fabricantes mundiales de audífonos.

Microson es la marca a través de la cual comercializa sus productos GAES, uno de los dos principales distribuidores y minoristas en España, como se describirá posteriormente.

EL notificante señala la importancia de la innovación y su influencia sobre la evolución de las cuotas. Así, de acuerdo con el notificante, PHONAK perdió un ciclo de innovación en la adaptación a la tecnología digital y ello supuso el descenso de sus cuotas mundiales en el período

<sup>8</sup>En esta cuota se han sumado las cuotas de las dos divisiones de William Demant: Oticom ([10-20%]) y Bernafon ([0-10%]).



2000-2003. Es a partir de 2003 cuando la ampliación de su oferta de productos digitales permite que sus cuotas se recuperen.

En el mismo sentido, el notificante señala el caso de Widex, que en 1996 introdujo Senso, el primer audífono con procesamiento de la señal totalmente digital, lo que le permitió incrementar su cuota, frente a competidores como PHONAK, que vio reducida la suya entre 1996 y 1999.

Por su parte, en el mercado mundial de instrumentos audiológicos la cuota de de GN ReSound es del ([20-30%]) en valor seguida de William Demant ([20-30%]), Natus/Biologic ([10-20%]) y GSI ([0-10%]) y otros ([30-40%]). La adquirente no opera en este mercado. Por su parte, la cuota de la adquirida en España es inferior al 10%.

Los principales proveedores mundiales de PHONAK son [...]. Los principales proveedores de GN RESOUND en el mundo son [...].

## **VI.2.- Estructura de la demanda y distribución**

El núcleo principal de usuarios finales de los audífonos lo constituyen personas que padecen pérdida de audición.

Aproximadamente el [...] de las unidades se venden a través de distribuidores dedicados a la venta de audífonos, mientras que el [...] restante se distribuye a través de cadenas de ópticas (que venden audífonos como complemento a su negocio de óptica).

Según el notificante, la demanda mundial está concentrada en grandes cadenas de distribución minoristas, como Kind, Geers, Amplifon, Audita, Hear USA (que en conjunto representan el 25% de la demanda), asociaciones de minoristas que negocian conjuntamente (5%) y sistemas de seguridad social (20%).

Los principales clientes de PHONAK en el mundo son [...].

Los principales clientes de GN RESOUND en el mundo son [...].

En España la distribución de audífonos se caracteriza por un elevado grado de concentración, con dos operadores, GAES y Amplifon, que cubren más del 64% de la demanda total, lo que se traduce, según la notificante, en un importante poder de compra sobre los fabricantes de audífonos.

GAES fabrica, importa y está presente como mayorista y minorista, controlando más de 300 puntos de venta. GAES [...] y también es distribuidor de dos de los principales competidores de las partes (Siemens y Starkey). De acuerdo con el notificante, la pérdida de GAES como cliente, supondría para PHONAK una caída de su cuota hasta el [...] en volumen o [...] en valor.

El segundo mayor comprador del mercado español es Amplifon, que controla más de 100 puntos de venta en España y constituye [...].

Otro importante grupo de compradores en España, según el notificante, está constituido por cadenas minoristas de ópticos independientes, como Multiópticas, General Óptica y Ópticas Cottet.

De acuerdo con el notificante, por regla general no existen acuerdos de distribución exclusiva y cada distribuidor ofrece diferentes marcas a sus clientes (entre 3 y 5 marcas de distintos fabricantes). Los minoristas (incluidas las grandes cadenas y pequeños minoristas independientes) eligen sus productos sobre la base de factores como la innovación y los nuevos productos introducidos en el mercado, así como el precio.





El notificante señala que los minoristas están bien informados y pueden cambiar -y de hecho lo hacen- entre los distintos fabricantes de forma fácil, rápida y prácticamente sin coste alguno dado que (i) todos los principales fabricantes ofrecen una gama completa de audífonos; (ii) no existen limitaciones de capacidad de producción; (iii) no existen, en general, contratos a largo plazo; (iv) prácticamente todos los audífonos usan los mismos estándares internacionales para ajustar el software y para programar las interfaces; (v) se puede acceder gratuitamente al software necesario; y (vi) los minoristas, por lo general, no tienen inventario o sólo un nivel mínimo.

Por último, la notificante señala que no existe una relación directa ni indirecta entre las ventas de instrumentos audiológicos y audífonos.

- El ciclo de vida de un instrumento audiológico es mucho más largo (10 años o más)
- Los consumidores finales son diferentes (clínicas, médicos y dispensadores para los instrumentos audiológicos; ciudadanos particulares para los audífonos)
- Los instrumentos audiológicos, en general, no se venden conjuntamente ni a la vez que los audífonos.
- Los instrumentos audiológicos se utilizan para medir la deficiencia en la audición; lo cual no influye en modo alguno en la elección del audífono.

### **VI.3.- Fijación de precios**

Según el notificante, la estructura de la distribución tiene una influencia importante sobre la fijación del precio. En concreto, el notificante afirma que en España, el poder de compra de GAES produce efectos sobre los precios que los fabricantes aplican a todos los clientes, ya que éstos se enfrentan a dificultades para vender sus productos a precios diferentes a los aplicados a GAES. El notificante considera que la estructura vertical de GAES le permite aplicar precios muy competitivos para sus productos.

Los precios indicados por el notificante para los audífonos de la empresa adquirida oscilan entre [...] euros y los de PHONAK entre [...] euros.

### **VI.4.- Competencia potencial - barreras a la entrada**

De acuerdo con el notificante, no existen barreras de entrada significativas al mercado de audífonos. Existe una amplia presencia de suministradores de dimensión internacional y un importante volumen de importaciones. Los aparatos se fabrican en un número limitado de plantas y posteriormente se distribuyen por todo el mundo a través de distribuidores independientes.

Los costes de transporte no son relevantes, puesto que son productos de pequeño tamaño que no requieren un cuidado especial. Además, el acceso a las materias primas no constituye barrera alguna en la medida en que están al alcance de cualquier competidor.

Por otra parte, los productores de audífonos no incurren en especiales costes de distribución. La gran mayoría de los productores, al igual que las partes, confían la distribución de sus productos a empresas independientes. Adicionalmente, los costes de promoción y publicidad son bajos.

Sin embargo, según el notificante, la innovación constituye un parámetro determinante de la competencia. La capacidad de las empresas de aumentar y optimizar los recursos de I+D



constituye un factor competitivo clave y las cuotas de mercado cambian con relativa facilidad cuando los distintos competidores lanzan al mercado productos innovadores<sup>9</sup>.

En este sentido, en 2005 la inversión en I+D a escala mundial de PHONAK representó en torno al [...] de su volumen total de facturación y la del Grupo GN supuso alrededor del [...].

Según la notificante, las patentes, know-how y otros derechos de propiedad industrial no constituyen una barrera a la entrada en el mercado de los audífonos. Si bien se trata de un sector marcado por la innovación, en el que los productores protegen sus invenciones a través de patentes, gran parte de dichas patentes que cubren la tecnología básica necesaria para la fabricación de los audífonos ha expirado ya y son, por tanto, de dominio público. En lo que respecta a las patentes actualmente en vigor, la mayoría se refieren a detalles o características específicas de los audífonos, que no son esenciales para su funcionamiento básico.

Respecto de la tecnología digital, varias patentes importantes relativas a audífonos digitales son propiedad de una agrupación de empresas del sector, Hearing Instrument Manufacturers Patente Partnership (HIMPP) abierta a todos los fabricantes que estén interesados y en la que PHONAK, GN RESOUND y sus competidores están integrados<sup>10</sup>.

Por último, de acuerdo con el notificante, en los últimos tres a cinco años han comenzado a vender audífonos en España o a establecer relación con distribuidores nacionales en España empresas como Sonic Innovations Inc., Sebotek, Vivatone, Swissphone Audi-Optic, Audiolux y SoundID. Además, el notificante estima que productores presentes en Europa, como Kind, Lisound, Varibel, MicroSound A/S y BHM Tech, podrían entrar en el mercado español en cualquier momento.

## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de PHONAK HOLDING AG del control exclusivo de las divisiones de audífonos e instrumentos audiológicos del Grupo GN RESOUND.

La operación afecta esencialmente al mercado de fabricación y distribución de audífonos, que presenta características propias de un mercado supranacional. Así, en el ámbito mundial, PHONAK amplía su cuota en casi [...] puntos, alcanzando una cuota conjunta del [20-30%] en volumen ([30-40%] en valor), similar a la de su principal competidor, Siemens ([20-30%] en volumen).

En España PHONAK refuerza su condición de primer operador en [...] puntos, alcanzando una cuota del [20-30%], seguido de competidores como William Demant ([10-20%]), Siemens ([10-20%]), Widex ([10-20%]) y Starkey ([0-10%]).

Cabe destacar que se trata de un mercado en crecimiento, en el que operan importantes empresas multinacionales que cuentan con la fortaleza tecnológica y financiera necesaria para ejercer presión competitiva sobre la entidad resultante de la operación.

<sup>9</sup> Cita como ejemplos el caso de Widex, que en 1996 introdujo Senso, el primer audífono con procesamiento de la señal totalmente digital, lo que le permitió incrementar su cuota, frente a competidores como PHONAK, que vio reducida su cuota entre 1996 y 1999. Esa situación se invirtió en el tercer trimestre de 1999, cuando PHONAK introdujo la tecnología digital, lo que le permitió incrementar su cuota en 2000 y 2001. De nuevo en 2003 comenzó un nuevo período de crecimiento para PHONAK, como resultado de la ampliación de la oferta de productos digitales.

<sup>10</sup> La Comisión Europea consideró en una *comfort letter* de 18 de junio de 1997 que no se derivan riesgos para la competencia de la creación de HIMPP.



En el mercado de los instrumentos audiológicos, en el que no opera la adquirente, la adquirida registra unas cuotas cercanas al [30-40%] en los ámbitos mundial y europeo, siendo su presencia en España inferior al 10%. Adicionalmente, de acuerdo con la información facilitada por la notificante, no existe una relación directa ni indirecta significativa entre las ventas de instrumentos audiológicos y audífonos

Por otra parte, el notificante destaca que la demanda de audífonos está concentrada y dispone de cierto poder de negociación, muy especialmente en España, donde dos operadores cubren más del 64% de la demanda: GAES, operador integrado verticalmente, que fabrica, distribuye y comercializa audífonos, [...] y distribuidor de dos de sus principales competidores (Siemens y Starkey) y Amplifon, [...].

De acuerdo con el notificante, por regla general no existen acuerdos de distribución exclusiva de audífonos, de modo que cada distribuidor ofrece diferentes marcas a sus clientes y pueden cambiar entre los distintos fabricantes de forma fácil, rápida y prácticamente sin coste alguno.

Asimismo, de acuerdo con la notificante si bien la inversión en I+D es un factor determinante, que influye directamente sobre las cuotas de los operadores, el mercado carece de barreras de entrada infranqueables y en el caso de España, en los últimos tres a cinco años diversos operadores han comenzado a vender audífonos o a establecer relación con distribuidores nacionales.

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

## **VIII. PROPUESTA**

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