



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-05087**

**GN RESOUND / Grupo INTERTON**

Con fecha 28 de septiembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de GN RESOUND GMBH HÖRTECHNOLOGIE (GN RESOUND) del control exclusivo de TÜRK+TÜRK HOLDING GMBH (TTH) y de todas sus filiales que conforman el Grupo INTERTON.

Dicha notificación ha sido realizada por GN RESOUND 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 **28 de octubre de 2005**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por parte de GN RESOUND GMBH HÖRTECHNOLOGIE (GN RESOUND) del control exclusivo sobre el Grupo INTERTON.

Con fecha 12 de septiembre de 2005 la familia Türk transmitió a la sociedad TÜRK + TÜRK GMBH & CO. KG. todas las acciones de la sociedad TTH, cabecera del grupo INTERTON. Con fecha 15 de septiembre de 2005, GN RESOUND (comprador) y la sociedad TÜRK + TÜRK GMBH & CO. KG (vendedor) suscribieron un Contrato de Compraventa de Acciones por el que la sociedad vendedora se comprometió a vender a GN RESOUND la totalidad de su participación en TTH.



La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia de España. La presente operación ya se ha notificado y autorizado en Alemania. Las partes prevén notificar también a Brasil.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1. Cláusula de no competencia**

El contrato firmado por las partes contempla un pacto de no competencia por el cual la sociedad vendedora y la familia Türk no podrán competir en el sector del desarrollo, producción o distribución de audífonos durante un periodo [no superior a tres años]<sup>1</sup>.

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, se considera que en el presente caso el contenido y la duración del pacto de no competencia y de captación no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la misma.

## **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración 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.

## **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

### **IV.1. “GN RESOUND GMBH HÖRTECHNOLOGIE“ (GN RESOUND)**

GN RESOUND es una sociedad perteneciente a GN STORE NORD, cabecera del Grupo GN. 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 STORE NORD se dedica a la producción de artículos e instrumentos relacionados con la audición. Cuenta con cuatro divisiones: auriculares manos libres; auriculares para teléfonos móviles; audífonos e instrumental para diagnóstico de capacidades auditivas y de equilibrio.

La división de audífonos desarrolla, produce y comercializa artículos bajo las marcas Gn Resound, Beltone, Danavox y Viennatone. El 48% del total del volumen de negocios del Grupo procede de la venta de estos productos.

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

<sup>1</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial



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

Volumen de ventas del Grupo GN (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	743,4	638,4	746,2
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

#### IV.2 “TÜRK + TÜRK HOLDING GMBH” (GRUPO INTERTON)

TÜRK + TÜRK HOLDING GMBH es la sociedad matriz del Grupo INTERTON dedicado al desarrollo y comercialización de audífonos.

El Grupo INTERTON fue creado en 1962 por dos miembros de la familia Türk que desde entonces han estado dirigiendo la actividad del Grupo.

Actualmente el Grupo desarrolla su negocio en más de cincuenta países, si bien sus plantas de producción están situadas exclusivamente en Alemania y EE.UU.

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

Volumen de ventas de GRUPO INTERTON <sup>2</sup> (Millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	32,20	34,10	29,80
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

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.

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.

<sup>2</sup> El ejercicio fiscal de TTH se extiende desde el 1 de abril hasta el 31 de marzo, por lo que las cifras suministradas corresponden a este periodo y no a años naturales.

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>3</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 cosmética.

Así, a la luz de las consideraciones expuestas y dado el escaso peso de la adquirida en España, este Servicio analizará como mercado relevante en la presente operación el mercado de los audífonos en su conjunto, en línea con lo propuesto por la notificante, sin perjuicio de que quepan otras segmentaciones.

## V. 2. Mercado geográfico

El Grupo GN RESOUND produce sus audífonos en China y los vende en Europa y América. Por su parte, el Grupo INTERTON produce sus audífonos en Alemania y EE.UU. y los distribuye en más de cincuenta países.

El notificante considera que el ámbito adecuado de competencia es por tanto, el mundial. 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.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI.1. Estructura de la oferta

De acuerdo con el notificante la cuota en el mercado europeo de GN RESOUND y del Grupo INTERTON en 2004 ha sido del [10-20]% y [0-10]% respectivamente. De esta forma, la cuota conjunta de las partes alcanza el [10-20]% del mercado europeo.

El mercado español de audífonos se caracteriza por la presencia de un elevado número de competidores de presencia internacional. Todos los que figuran en el cuadro siguiente son grupos extranjeros con la excepción de la sociedad española MICROSON del Grupo GAES.

---

<sup>3</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.

MERCADO ESPAÑOL DE AUDÍFONOS						
	2002		2003		2004	
	M. Euros	Cuota %	M. Euros	Cuota %	M. Euros	Cuota %
<b>GRUPO GN</b>	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
<b>GRUPO INTERTON</b>	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>CUOTA CONJUNTA</b>	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]	[...]	[20-30]
SIEMENS	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
OTICOM	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
WIDEX	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
PHONAK	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]	[...]	[10-20]
MICROSON	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
BERNAFON	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[10-20]	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Notificación.

El líder del mercado es el Grupo adquirente GN RESOUND con aproximadamente el [20-30]% del mercado. No obstante, la estructura del mercado apenas se verá alterada tras la operación dada la escasa cuota del grupo INTERTON. Le siguen varios competidores de tamaño importante y presencia multinacional como SIEMENS y OTICOM que han aumentado su cuota de forma significativa en los últimos años.

## VI.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

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

Debe tenerse en cuenta que, a diferencia de lo que sucede con otros productos relacionados con la salud, los audífonos no se encuentran cubiertos por la Seguridad Social. En consecuencia, la Administración no es demandante de estos productos.

Las partes distribuyen sus productos en España a través de una red de distribuidores independientes (médicos, ópticos y otros profesionales). 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).

Por regla general, no existen acuerdos de distribución exclusiva, y cada distribuidor ofrece, en la práctica, diferentes marcas a sus clientes. En estas circunstancias, los clientes pueden comparar precios y calidades antes de decidirse por la compra de uno u otro audífono.

Los cinco principales distribuidores en España del Grupo GN son [...].

Por su parte, Grupo INTERTON distribuye sus audífonos en España a través de [...] distribuidores independientes: [...]



Los precios indicados por el notificante para los audífonos de la empresa adquirida oscilan entre [...] Euros a [...] Euros y los del Grupo GN entre [...] y [...] Euros.

### **VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada**

No existen barreras significativas a la importación de audífonos en España. El mercado se caracteriza por la amplia presencia de suministradores de dimensión internacional y por la existencia de 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.

Según la notificante, los costes de transporte no son relevantes tratándose de productos de pequeño tamaño que no requieren un cuidado especial. La notificante también señala que 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, la I+D sí juega un papel importante en estos productos. Las investigaciones actuales cubren áreas tales como la aplicación de nuevas estrategias de procesamiento de señales para mejorar la transmisión de sonido y reducir la interferencia de ruido, encontrar mejores maneras de seleccionar y ajustar los audífonos en los niños y otros colectivos y en cómo reducir ciertas molestias para el usuario derivadas del funcionamiento (por ejemplo, la retroalimentación).

La inversión en I+D a escala mundial del Grupo GN representa en torno al [...] % de su volumen total de facturación y la del Grupo INTERTON supone alrededor del [...] %.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN**

La operación analizada consiste en la adquisición por parte de GN RESOUND GMBH HÖRTECHNOLOGIE (GN RESOUND) del control exclusivo sobre el Grupo INTERTON.

Dicha operación apenas modifica la estructura del mercado de los audífonos en España donde las ventas de la adquirida alcanzaron unos [...] euros en 2004. Así, si bien el grupo adquirente es líder del mercado español con una cuota cercana al [20-30] % la adición de cuota resultante supone [0-10] puntos porcentuales.

Por otra parte, la producción de audífonos presenta características propias de un mercado supranacional. En este sentido, la cuota de la entidad resultante en el mercado europeo es inferior al [10-20] %.

Por otra parte, en el mercado español de audífonos existen importantes productores, algunos de presencia internacional, como SIEMENS y OTICOM que han aumentado su cuota de forma significativa en los últimos años y que cuentan con notable fortaleza tecnológica y financiera.

Por último, de acuerdo con la notificante la principal barrera de entrada a este mercado es la inversión en I+D, actividad accesible a los principales competidores de las partes.



Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas y, en particular la escasa presencia de la adquirida en España, desde la perspectiva del control de concentraciones no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

## 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.