



**RESOLUCIÓN** (Expte. C-0023/07, FENDER/KMC)

CONSEJO

D. Luis Berenguer Fuster, Presidente  
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Consejero  
D. Emilio Conde Fernández Oliva, Consejero  
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero  
D<sup>a</sup> Pilar Sánchez Núñez, Consejera  
D. Julio Costas Comesaña, Consejero  
D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Jesús González López, Consejera  
D<sup>a</sup> Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 13 de diciembre de 2007.

Vista la notificación presentada de acuerdo con el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, referente a la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de la empresa FENDER MUSICAL INSTRUMENTS del control exclusivo de la empresa KAMAN MUSIC CORPORATION (Expte. C/0023/07) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



## INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0023/07

FENDER / KMC

Con fecha 22 de noviembre de 2007 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación, notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa FENDER Musical Instruments (en adelante FENDER) del control exclusivo de la empresa Kaman Music Corporation (en adelante KMC).

Dicha notificación ha sido realizada por FENDER según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.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 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.

Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".

La fecha límite para remitir el expediente en primera fase es el **22 de diciembre de 2007**, 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 Fender Musical Instruments Corp. (FENDER) del control exclusivo de la empresa Kaman Music Corporation (KMC), en virtud de un contrato de compraventa de la totalidad del capital social de esta última.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia de Alemania y España.

### **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

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

La cláusula 8.2 del contrato de compraventa establece la prohibición, por parte de la vendedora, de contratar empleados de KMC durante un periodo [no superior a tres años]<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Se recoge entre corchetes aquella información, cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.



El apartado 3 del artículo 10 de la Ley 15/2007 establece que “podrán entenderse comprendidas 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 la cláusula de no 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 operación.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 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, al no superar los umbrales de su artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1. a) de la misma.

### **IV. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **IV.1. Fender Musical Instruments Corp. (FENDER)**

FENDER es la sociedad cabecera del Grupo FENDER activo en el sector de los instrumentos y equipamiento musical. En España está presente desde el año 2002 a través de su filial Fender Ibérica, S.L., la cual se encarga de la distribución en España y Portugal de todos los productos FENDER.

FENDER está participada por el fondo de inversión “Weston Presidio”<sup>2</sup>, que posee el 45,05% del total de acciones con derecho a voto. Los siguientes mayores accionistas con derecho a voto son tres sociedades que en su conjunto controlan el 21,3% de FENDER. El resto del capital social de FENDER se encuentra muy repartido.

FENDER comercializa actualmente en España guitarras eléctricas (incluyendo bajos), guitarras acústicas, amplificadores, equipos de audio (altavoces, mezcladores, sistemas de audio) y accesorios bajo distintas marcas<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> En virtud de su elevada participación y de un acuerdo de gestión mediante el cual, las sociedades del fondo de inversión tienen derecho a consultar y asesorar a la dirección de FENDER sobre cuestiones relevantes del negocio, no se puede descartar que Weston Presidio ostente el control de FENDER. No obstante, este hecho no modifica el análisis de la operación debido a que las ventas de Weston Presidio en España ascienden a [<60] millones de euros y se han generado a través de sociedades que no se encuentran presentes en los mercados relevantes de la operación.

<sup>3</sup> Marcas registradas en España: guitarras eléctricas (Fender, Squier y Starcaster); guitarras acústicas (Fender y Guild)); amplificadores (Tone Master).

La facturación de FENDER en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del R.D.1443/2001, es, según la notificante, la siguiente:

<b>Volumen de negocios de FENDER (Millones euros)</b>			
	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## **IV.2. Kaman Music Corporation (KMC)**

KMC es una filial de Kaman Corporation, sociedad que cotiza en el índice NASDAQ y que está presente en los siguientes sectores: aeroespacial; distribución de productos de transmisión eléctrica; e instrumentos musicales. En este último ámbito de actividad, KMC comercializa sus productos en España a través de una distribuidora independiente (Music Distribución S.A.).

KMC distribuye en España guitarras eléctricas, guitarras acústicas, instrumentos de percusión, amplificadores y accesorios bajo diferentes marcas<sup>4</sup>.

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

<b>Volumen de negocios de KMC (Millones euros)</b>			
	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

## **V. MERCADOS RELEVANTES**

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

Las actividades de las empresas que participan en la operación se encuadran en el mercado de producción y distribución de instrumentos musicales.

Existe un precedente en la Comisión Europea<sup>5</sup> en el que se diferenciaron los siguientes mercados: (i) guitarras eléctricas; (ii) guitarras acústicas; (iii) amplificadores; (iv) instrumentos de percusión.

<sup>4</sup> Guitarras eléctricas (Hamer); guitarras acústicas (Ovation, Takamine y Adamas); amplificadores (Genz Benz); e instrumentos de percusión (Toca, Gibraltar, LP Music, y Gretsch Drums).

<sup>5</sup> COMP/37.975 PO/Yamaha

Sin perjuicio de que las empresas suministren ambos tipos de guitarras, de acuerdo con el precedente, cabe distinguir entre guitarras eléctricas y acústicas como dos mercados separados. Ambas se diferencian por el modo en que se genera el sonido (las acústicas suenan por sí mismas gracias a que cuentan con caja de resonancia y las eléctricas necesitan para reproducir el sonido un sistema de amplificación externo), el modo de utilización, el tipo de sonidos que emiten, sus aplicaciones y el precio.

De los mercados en los que participan las partes que intervienen en la operación, únicamente existe solapamiento en los mercados de guitarras eléctricas, de guitarras acústicas y de amplificadores. De éstos, sólo en el mercado de guitarras eléctricas la cuota resultante es superior al 30% en España, por lo que será el único mercado analizado. Según indica la notificante, en el mercado de guitarras acústicas y en el de amplificadores la cuota de mercado conjunta se sitúa por debajo del 10% en España.

El mercado de instrumentos de percusión donde no existe solapamiento, KMC tiene una cuota del [10-20%] en España.

A la luz de las anteriores consideraciones, la Dirección de Investigación analizará la incidencia de la operación en el mercado de guitarras eléctricas.

## V. 2. Mercado geográfico

En el precedente comunitario citado se consideró un mercado geográfico de ámbito nacional, debido a que las redes de distribución están organizadas sobre bases nacionales y a las notables diferencias que pueden apreciarse entre los distintos países en precios, gustos y tradiciones musicales.

Dado el limitado impacto de la operación sobre la competencia, la definición precisa del mercado geográfico puede dejarse abierta, aunque se realizará un análisis desde la perspectiva nacional a los efectos de la presente operación.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

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

En las dos siguientes tablas se incluyen las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores en España, en el mercado relevante de guitarras eléctricas, en los tres últimos años.

Mercado de guitarras eléctricas en España (en valor)			
Empresa	2004	2005	2006
Fender	[30-40%]	[40-50%]	[40-50%]
KMC	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
<b>Fender + KMC</b>	<b>[30-40%]</b>	<b>[40-50%]</b>	<b>[40-50%]</b>
Ibanez	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Gibson	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Yamaha	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
ESP	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Cort	[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>

<b>Mercado de guitarras eléctricas en España (en unidades)</b>			
<b>Empresa</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Fender	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
KMC	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
<b>Fender + KMC</b>	<b>[20-30%]</b>	<b>[20-30%]</b>	<b>[20-30%]</b>
Ibanez	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Yamaha	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
Gibson	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]
Cort	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
ESP	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Otros	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: notificación.

FENDER ocupa la primera posición en este mercado con un cuota del [40-50%] en valor y del [20-30%] en unidades. Los principales competidores son: Ibanez, Yamaha y Gibson con cuotas notablemente inferiores si se toma como referencia el valor de las ventas, aunque más cercanas si se considera el número de guitarras vendidas.

[...]. No obstante, en 2007 se han vendido durante los primeros 10 meses [...], con un valor total de [...], equivalente a una cuota de mercado [0-10%] en unidades y al [0-10%] en valor.

La cuota conjunta se sitúa en un [40-50%] en valor y en un [20-30%] en unidades.

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

FENDER está presente en el mercado español a través de su filial Fender Ibérica, S.L., la cual se encarga de la distribución en España y Portugal de todos sus productos.

FENDER comercializa sus productos fundamentalmente a través de tiendas especializadas, con una presencia casi nula en establecimientos de gran consumo.

Los cinco principales clientes de FENDER y sus correspondientes porcentajes sobre el nivel de ventas son: [...].

KMC comercializa sus productos en España a través de una distribuidora independiente (Music Distribution, S.A.).

## **VI.3.- Fijación de precios**

El precio de las guitarras puede variar notablemente en función de la calidad de los materiales y del diseño utilizado. El precio medio en el mercado español de las guitarras eléctricas es de 464 euros.

Como se pone de manifiesto en las tablas que reflejan las cuotas de mercado, FENDER tiene precios superiores a sus competidores. Según la notificante, esto se debe a que suele comercializar productos de gama alta.

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

Los mercados de instrumentos musicales son relativamente maduros. Los principales factores que influyen en la decisión de los clientes son el marketing del producto, el precio y la calidad.



No existen barreras de entrada significativas en este mercado, más allá de la imagen marca. No hay impedimentos de carácter regulatorio, aduanero o administrativo, ni son necesarias inversiones inusuales para poder entrar en el mismo.

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

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de Fender Musical Instruments Corp. (FENDER) del control exclusivo de la empresa Kaman Music Corporation (KMC).

Las partes de la operación únicamente coinciden significativamente en el mercado de guitarras eléctricas en España, donde la cuota conjunta se sitúa en un [40-50%] en valor y en un [20-30%] en unidades. Sin embargo, la estructura de la oferta no se modifica de manera significativa, al ser la cuota de KMC en este mercado inferior al [0-10%].

A la vista de lo anterior, no es previsible que la operación notificada resulte en una amenaza para la competencia efectiva en el mercado considerado.

## **VIII. 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 **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2. a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.