



RESOLUCIÓN (Expte. C-0047/08, HYPERCOM/THALES)

CONSEJO

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

En Madrid, a 13 de marzo de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a 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 HIPERCOM del control exclusivo de las filiales de THALES S.A. (Expte. C/0047/08) 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/0047/08 HYPERCOM / THALES

Con fecha 19 de febrero de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación la operación de concentración consistente en la adquisición por HYPERCOM CORPORATION del control exclusivo de cuatro sociedades filiales de THALES, S.A. que integran su negocio de soluciones de pago electrónico ("Thales e-Transactions").

Dicha notificación ha sido realizada por HYPERCOM CORPORATION (en adelante HYPERCOM) según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de la citada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.

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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 55.5 de la Ley 15/2007 la Dirección de Investigación requirió del notificante con fecha 27 de febrero de 2008 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 3 de marzo de 2008.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **24 de marzo de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por parte de HYPERCOM del control exclusivo de las siguientes sociedades filiales de THALES, S.A.: Thales e-Transactions Francia, Thales e-Transactions Alemania, Thales e-Transactions UK y Thales e-Transactions España (en adelante "las sociedades adquiridas"). Dichas sociedades integran el negocio de THALES, S.A. dedicado a soluciones de pago electrónico ("Thales e-Transactions").

A tal efecto, las partes han suscrito un acuerdo de compraventa de acciones con fecha 14 de febrero de 2008, por el que HYPERCOM adquiere el 100% de las acciones de las sociedades adquiridas.

La operación ha sido además notificada en Portugal, estando su ejecución condicionada a la autorización por las autoridades nacionales de competencia correspondientes.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

En el contrato se incluye una cláusula de no competencia por una duración de [no superior a tres años]¹, por la que THALES, S. A. (en adelante THALES) se compromete a no realizar actividades relacionadas con las de las filiales vendidas, con excepción de las que ya realizan en el sector algunas filiales suyas que no se transmiten con la operación.

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 vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de la cláusula de no competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.

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 del artículo 1.

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

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. HYPERCOM CORPORATION (HYPERCOM)

Es una empresa activa a escala global en la provisión de soluciones electrónicas de pago y transacciones financieras, que incluyen, entre otros productos: terminales de pago autónomos (de sobremesa e inalámbricos); productos de red (salidas de IP y componentes y productos de red para pago sin cable); *pin pads* y periféricos de seguridad y lectores de tarjetas compactos para máquinas de pago electrónico sin supervisión.

HYPERCOM tiene su central en EE.UU. y cotiza en la Bolsa de Nueva York, Según la notificante, ninguno de sus accionistas ejercen control único o conjunto sobre la misma.

La adquirente desarrolla sus actividades a través de una red mundial de ventas con sedes regionales en Brasil, China, Hungría, México y Reino Unido. La actividad de HYPERCOM en los países de la UE está gestionada por su filial inglesa Hypercom EMEA Ltd. En España HYPERCOM está activa desde 2006 y dispone de una oficina de ventas a través de la cual vende *pin pads* para sistemas integrados de pago electrónico en comercios.

¹ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.

De acuerdo con la información de la notificante, la facturación de HYPERCOM en los tres últimos ejercicios económicos conforme artículo 5 del Real Decreto 261/2008, fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS HYPERCOM (MILLONES DE EUROS)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2500]	[<2500]	[<2500]
UE	[<250]	[<250]	[<250]
España	0	0	[<60]

Fuente: Notificación

IV.2. SOCIEDADES ADQUIRIDAS: THALES E-TRANSACTIONS FRANCIA; THALES E-TRANSACTIONS ALEMANIA; THALES E-TRANSACTIONS U.K. y THALES E-TRANSACTIONS ESPAÑA (“THALES E-TRANSACTIONS”).

Las adquiridas son sociedades filiales al 100%% de grupo THALES, que constituyen su negocio de soluciones y servicios seguros para sistemas de pago electrónico (terminales autónomos fijos, portátiles, para sistemas integrados y sin supervisión). El grupo THALES es un operador mundial en sistemas de información para los mercados aeroespacial, defensa y seguridad.

En España el negocio adquirido de THALES se desarrolla a través de su filial española THALES E-TRANSACTIONS ESPAÑA, que vende principalmente terminales de pago electrónico autónomos (inalámbricos y de sobremesa) y, en menor medida, *pin pads* y otros componentes para sistemas de pago integrados.

De acuerdo con la información de la notificante, la facturación de las sociedades adquiridas en los tres últimos ejercicios económicos conforme al artículo 5 del Real Decreto 261/2008, fue, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE LAS SOCIEDADES ADQUIRIDAS (“THALES E-TRANSACTIONS”) (MILLONES DE EUROS)			
	2004	2005	2006
Mundial	[<2500]	[<2500]	[<2500]
UE	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector en que se enmarca la operación es el de terminales y componentes para soluciones de pago electrónico. Atendiendo a la actividad de las partes, los mercados relevantes para el análisis de la concentración notificada son los siguientes:

1.- Terminales de pago electrónico autónomos:

De acuerdo con los precedentes nacionales y comunitarios², se considera como mercado relevante para el análisis de la operación el de terminales de pago electrónico autónomos,

² Precedente nacional más reciente: el expediente de la CNC C/0032/07 INGENICO-SAGEM. Precedentes comunitarios: véase, entre otros, el caso M. 1858 THOMSON-CSF/RACAL (II).

principal actividad de la adquirida en el mercado español, en el que no está presente HYPERCOM.

Los terminales de pago electrónico autónomos son dispositivos situados normalmente en puntos de venta minorista, que realizan la transferencia de fondos del cliente al comerciante en transacciones pagadas sin efectivo. Se componen habitualmente de una pantalla, un teclado, un lector de tarjetas y una impresora. Los componentes electrónicos situado en su interior son principalmente componentes de comunicaciones. El terminal contiene además un sistema operativo, *middleware* y aplicaciones de *software*.

Estos terminales son dispositivos autónomos mediante los que puede realizarse de forma segura el procesamiento de pagos con tarjeta en el punto de venta, permitiendo la lectura de los datos y su introducción en la red a través del teclado.

En línea con el precedente nacional más reciente, dentro de estos terminales autónomos se pueden distinguir los segmentos de: (i) terminales de sobremesa, que se emplean por el comercio minorista en general y se conectan por cable telefónico y (ii) terminales inalámbricos, que utilizan redes distintas a la telefonía terrestre (Bluetooth, Wifi, GMS, GPRS o CDMA) y se emplean además en taxis y otros puntos minoristas itinerantes.

Cabría considerar que los terminales de pago electrónico autónomos constituyen un único mercado de producto al existir un grado apreciable de sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda, puesto que los terminales inalámbricos se utilizan en los puntos de venta minorista en un gran porcentaje para los mismos usos que los de sobremesa. No obstante existen desde la oferta diferencias considerables entre ambos tipos de productos tanto de precio como por tipo de tecnología.

En todo caso, en el marco de la operación actual no es necesario establecer una distinción definitiva de los segmentos de producto ya que el impacto de la concentración no varía sustancialmente cualquiera que sea el análisis realizado.

2.- Otros terminales de pago (“Terminales de pago electrónico no autónomos”):

Además, la notificante ha definido como relevante el mercado de “otros terminales de pago no autónomos” que, de acuerdo con la información aportada, abarcaría al menos los siguientes grupos de productos:

- (i) *Pin pads* compactos para sistemas integrados de pago en comercios. Estos terminales se utilizan por las grandes cadenas comerciales que cuentan con sistemas integrados que necesitan ser adaptados al estándar EMV (tarjeta con chip). Los *pin pads* compactos se conectan a una caja registradora, la cual a su vez está conectada a un sistema centralizado existente en cada centro comercial. El cliente, cuando realiza el pago, entrega su tarjeta a una persona que introduce la misma en el lector, invitando al cliente a introducir su código PIN para que la operación pueda autorizarse. Ambas partes venden este tipo de productos en España.
- (ii) Componentes modulares para soluciones integradas de pago en máquinas sin supervisión: (o “*unattended*”). Estos componentes o soluciones de pago se integran en máquinas de muy diverso tipo y formato (que incluirían las máquinas de “*vending*”, de tickets en aparcamientos no vigilados, metro o ferrocarril, estaciones de gasolineras, etc). En estos casos, y para cada máquina concreta, los clientes solicitan, en función de sus necesidades puntuales, bien soluciones completas, con los tres módulos necesarios (teclado, lector y

procesador), bien alguno de estos componentes por separado. En España, únicamente la adquirida vende este tipo de productos.

La notificante considera que los dos grupos de productos tienen un elevado grado de sustituibilidad desde la oferta, ya que su tecnología no presenta diferencias sustanciales. No obstante existen diferencias en cuanto a precios y características de la demanda que podrían configurar segmentos diferentes: los *pin pads* se utilizan por las grandes cadenas comerciales, en muchos casos compradores directos de estos terminales, mientras que los componentes modulares se venden generalmente a empresas dedicadas a la provisión de sistemas integrados para máquinas de pago sin supervisión.

En todo caso, en el marco de la operación actual no es necesario establecer una distinción definitiva de los segmentos de producto ya que el impacto de la concentración no varía sustancialmente cualquiera que sea el análisis realizado.

Además, THALES vende en España componentes destinados a cajeros automáticos, en particular, *pin pads* encriptados, o “EPP” (*Encrypting Pin Pads*). Los EPPs son los teclados utilizados en los cajeros automáticos para autenticación de códigos PIN, necesarios para la retirada de efectivo. Estos componentes pertenecen a un mercado de producto diferente de los anteriores, ya que incluyen un software específico que solo pueden integrarse en cajeros automáticos fabricados por terceros, sin que tengan utilidad alguna fuera de este ámbito. THALES comercializa EPPs completos en el mercado europeo mientras que HYPERCOM, que no vende EPP en el mercado español, comercializa fuera de España placas electrónicas que sirven como componente de los EPP.

3. Conclusión

A la vista de todo lo expuesto, a los efectos de la presente operación se analizarán los mercados de producto de:

- Terminales de pago autónomos, y sus segmentos de terminales inalámbrico y de sobremesa.
- Terminales de pago no autónomos, y sus segmentos de *pin pads* y componentes modulares.
- Componentes para cajeros automáticos (EPP).

V.2 Mercado geográfico

En lo que respecta a los terminales de pago, tanto autónomos como para sistemas integrados, si bien el sector tiende hacia la internacionalización debido al avance de los procesos de estandarización de los sistemas de pago electrónico en los ámbitos comunitario y mundial, el acceso al mercado español de un fabricante exige todavía el cumplimiento de certificaciones y protocolos de seguridad que se expiden por los bancos españoles. Dichos requisitos tardan varios meses en ser concedidos y tienen, en el caso de los terminales autónomos, costes relativamente elevados (180.000 euros por cada una de las tres entidades certificadoras para cada nuevo terminal).

Teniendo en cuenta lo anterior, se considera que, a los efectos de la presente operación, el mercado geográfico relevante de los terminales de pago electrónico es nacional. No obstante, de cara al posible desarrollo futuro de un mercado geográfico europeo, se examinará la incidencia de la operación en la UE.

Por lo que respecta a los componentes (EPP) para cajeros automáticos, la notificante considera en línea con los precedentes comunitarios existentes³, que tiene una dimensión al menos comunitaria.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y estructura de la oferta

El sector de soluciones de pago electrónico en España se caracteriza por una clara tendencia expansiva que aumentará previsiblemente en los próximos años ya que España tiene un promedio muy bajo de utilización de tarjetas de pago en comparación con otros países europeos.

1.- Terminales de pago electrónico autónomos.

En el cuadro siguiente se muestran las cuotas estimadas por la notificante correspondientes a THALES y sus principales competidores en el mercado español de terminales de pago electrónico, así como en los dos segmentos considerados, durante los tres últimos ejercicios:

MERCADO ESPAÑOL DE TERMINALES DE PAGO ELECTRONICO AUTONOMOS (Cuotas por valor en %)			
Operadores	2004 (%)	2005 (%)	2006 (%)
MERCADO GENERAL TERMINALES AUTONOMOS			
THALES	[40-50]	[30-40]	[30-40]
INGENICO-SAGEM	[30-40]	[50-60]	[50-60]
VERIFONE	[10-20]	[10-20]	[10-20]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100
SEGMENTO DE TERMINALES DE SOBREMESA			
THALES	[40-50]	[40-50]	[30-40]
INGENICO-SAGEM	[40-50]	[50-60]	[50-60]
VERIFONE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100
SEGMENTO DE TERMINALES INALAMBRICOS			
THALES	[40-50]	[10-20]	[20-30]
INGENICO-SAGEM	[10-20]	[60-70]	[50-60]
VERIFONE	[40-50]	[20-30]	[10-20]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificación

En este mercado HYPERCOM no está presente en España, adquiriendo la cuota de THALES del [30-40]% del mercado total ([30-40]% en el segmento de sobremesa y [20-30]% en el inalámbrico). INGENICO es el líder destacado en ambos tipos de terminales, con cuotas en torno al [50-60]%. El competidor restante es VERIFONE con cuotas en torno al [10-20]%.

En el ámbito EEE, las cuotas de las sociedades adquiridas y sus competidores en este mercado durante el último ejercicio fueron las siguientes:

³ Caso IV/JV.22 Fujitsu/Siemens, Decisión de 30.9.1999, párrafos 42 y 48.

MERCADO EUROPEO DE TERMINALES DE PAGO ELECTRONICO AUTONOMOS (Cuotas en % por valor para 2006)			
Operadores	MERCADO GENERAL Terminales de pago electrónico	SEGMENTOS	
		Terminales de sobremesa	Terminales Inalámbricos
HYPERCOM	[0-10]	[0-10]	[0-10]
THALES	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Cuota Conjunta (Hypercom + Thales)	[20-30]	[20-30]	[20-30]
INGENICO-SAGEM	[40-50]	[40-50]	[40-50]
VERIFONE	[20-30]	[10-20]	[20-30]
GEMALTO	[0-10]	[0-10]	[0-10]
DA SISTEMI	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificación

En el contexto europeo ambas partícipes están activas con una cuota conjunta del [20-30]% en el mercado total que no varía sustancialmente en ninguno de los dos segmentos. INGENICO-SAGEM se mantiene como líder destacado en el sector, mientras que la entidad resultante de la operación quedaría como segunda empresa en importancia de ventas, casi a la par que el tercer operador VERIFONE ([20-30]% en 2006). La oferta en el mercado europeo está más fragmentada, con la presencia, además de las empresas actuantes en España, de otras dos empresas que operan a escala europea (GEMALTO, con un [0-10]% del mercado general y DA SISTEMI con un [0-10]%). El [0-10]% restante de las ventas se reparte entre otras empresas con menor importancia a escala europea.

2.- Terminales de pago electrónico no autónomos

De acuerdo con la información de la notificante, este es un mercado incipiente en España, que se caracteriza por una demanda puntual para proyectos determinados y un escaso tamaño. Con anterioridad a 2006, apenas se registraba en España actividad alguna en este tipo de productos, siendo el tamaño total del mercado inferior a [...] euros, tanto en 2004 como 2005. En 2006 las ventas españolas no superaron los [...] euros, mientras que en 2007 la facturación total, si bien aumentó de forma considerable, se mantiene en un valor muy reducido, en torno a los [...] euros.

En el cuadro siguiente se muestran las cuotas de ambas partícipes y sus competidores durante los últimos tres ejercicios en el mercado español general de terminales no autónomos, así como en los dos segmentos de *pin pads* y componentes modulares para máquinas de pago electrónico sin supervisión:

MERCADO ESPAÑOL DE TERMINALES DE PAGO ELECTRONICO PARA SISTEMAS INTEGRADOS (NO AUTONOMOS) - (Cuotas por valor en %)			
Operadores	2005 (%)	2006 (%)	2007 (%)
MERCADO GENERAL TERMINALES NO AUTONOMOS			
HYPERCOM	0	[10-20]	[20-30]
THALES	0	0	[10-20]
Cuota Conjunta (Hypercom+Thales)	0	[10-20]	[40-50]
INGENICO-SAGEM	[50-60]	[40-50]	[40-50]
VERIFONE	[50-60]	[40-50]	[10-20]
TOTAL	100	100	100
TAMAÑO TOTAL MERCADO	[...]	[...]	[...]
SEGMENTO DE PIN PADS PARA PAGO EN COMERCIOS			
HYPERCOM	0	[20-30]	[30-40]
THALES	0	0	[0-10]
Cuota Conjunta (Hypercom+Thales)	0	[20-30]	[30-40]
INGENICO-SAGEM	[50-60]	[40-50]	[50-60]
VERIFONE	[50-60]	[30-40]	[10-20]
TOTAL	100	100	100
TAMAÑO TOTAL SEGMENTO	[...]	[...]	[...]
SEGMENTO DE COMPONENTES MODULARES PARA MAQUINAS SIN SUPERVISION			
HYPERCOM	0	0	0
THALES	0	0	[50-60]
INGENICO-SAGEM	0	0	[50-60]
VERIFONE	0	0	0
TOTAL	0	0	100
TAMAÑO TOTAL SEGMENTO	0 Mill. Eur.	0 Mill. Eur.	[...]

Fuente: Notificación

Tal como se desprende de los datos anteriores HYPERCOM accedió al mercado español en el año 2006 limitándose a la venta de *Pin pads* con una cuota del [30-40]% en 2007. Por su parte, THALES empezó a vender este tipo de productos en España en el año 2007, principalmente componentes modulares, con una cuota del [50-60]%⁴ en este segmento, en el que la adquirente no opera, siendo INGENICO-SAGEM el único competidor de la adquirente. En todo caso, hay que señalar que las ventas totales de este tipo de componentes modulares para sistemas de pago integrados no superaron [...] euros en el último ejercicio.

En el ámbito europeo, se reflejan las cuotas de los competidores en el mercado total durante los últimos tres ejercicios:

⁴ De acuerdo con la información de la notificante, durante los años 2005 y 2006 la actividad de THALES en este segmento en el mercado español se limitó a la introducción de pruebas piloto. En 2007 las ventas de este tipo de productos en España (en su totalidad destinadas a la planta de fabricación de cajeros automáticos de [...]) no alcanzaron los [...] euros.

MERCADO EUROPEO DE TERMINALES DE PAGO ELECTRONICO PARA SISTEMAS INTEGRADOS (NO AUTONOMOS) (Cuotas en % por valor)			
Operador	2004	2005	2006
HYPERCOM	[0-10]	[0-10]	[0-10]
THALES	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Cuota Conjunta (Hypercom + Thales)	[20-30]	[20-30]	[30-40]
INGENICO-SAGEM	[30-40]	[30-40]	[30-40]
VERIFONE	[30-40]	[30-40]	[30-40]
OTROS ⁵	[0-10]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100
TAMAÑO TOTAL MERCADO	n.d.	n.d.	[...]

Fuente: Notificación

Por segmentos, la notificante ha facilitado datos europeos en relación con el año 2007:

SEGMENTOS DEL MERCADO EUROPEO DE TERMINALES DE PAGO ELECTRONICO PARA SISTEMAS INTEGRADOS (NO AUTONOMOS) (Cuotas en % por valor- año 2007)		
Operador	PIN PADS PARA PAGO EN COMERCIOS	COMPONENTES MODULARES PARA MAQUINAS SIN ASISTENCIA
HYPERCOM	[10-20]	[0-10]
THALES	[20-30]	[20-30]
Cuota Conjunta (Hypercom + Thales)	[30-40]	[20-30]
INGENICO-SAGEM	[30-40]	[30-40]
VERIFONE	[30-40]	[30-40]
OTROS	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100
TAMAÑO TOTAL SEGMENTO	[...]	[...]

Fuente: Notificación

En el mercado europeo, la adquirente opera en ambos segmentos, con escasa presencia en cada uno de ellos ([10-20]% en *pin pads* y [0-10]% en componentes modulares). La participación de la adquirente es moderada en ambos tipos de productos con cuotas que oscilaron entre el [20-30]% y [20-30]% en 2007.

De acuerdo con la notificante, las ventas totales europeas en el conjunto del mercado alcanzaron [...] euros en 2007 aproximadamente ([...] en *pin pads* y [...] en componentes modulares).

3.- Componentes para cajeros automáticos (EPP)

La cuota de THALES estimada por la notificante en la venta de estos productos en España es del 30-40% del mercado total, que incluye tanto la producción de la adquirente, único proveedor independiente del mercado español[...].

⁵ Incluyendo DaSistemi, Parade y Gemalto, entre los principales.

En ámbito europeo las cuotas estimadas de los fabricantes de EPP fueron en 2007 las siguientes: HYPERCOM: [20-30]%; THALES: [30-40]%; INGENICO-SAGEM: [30-40]%; Otros⁶: [10-20]%. La operación significará para la adquirente una cuota conjunta del ([50-60]%) de las ventas europeas.

VI.2. Estructura de la demanda

La demanda de terminales de pago electrónico en España tiene un poder compensatorio muy elevado ya que en un [90-100]% está constituida por los bancos, que compran los terminales directamente a los fabricantes. Los consumidores finales, clientes de las entidades bancarias, son en su mayoría pequeños comerciantes minoristas de diversos sectores. Los bancos facilitan normalmente los terminales a sus clientes sin coste adicional, siendo práctica habitual en el sector el suministro por los bancos de terminales de última generación, especialmente inalámbricos, como estrategia promocional y de fidelización.

Además, una buena parte de las ventas se canaliza a través de centrales de compra que agrupan a varias entidades bancarias. Así, SERVIRED (cuyos miembros representan en torno al 35% de la demanda española de terminales) creó en 2004 GESTA, que centraliza las compras de terminales para los bancos asociados. Por su parte, el Sistema 4B negocia sus compras a los fabricantes en base a condiciones-marco comunes a sus miembros (que representan en torno al 25% de la demanda nacional de terminales).

La demanda de los terminales no autónomos y componentes para sistemas de pago integrados la constituyen tanto las empresas integradoras de sistemas que actúan a escala internacional como, en muchos casos, los propios clientes finales (cadenas de distribución minorista y grandes firmas comerciales). Dichos demandantes organizan habitualmente sus compras mediante licitaciones públicas y cuentan con un poder de negociación significativo.

Según la notificante, la demanda de terminales no autónomos viene en España en su totalidad de los clientes finales (como [...]). Sin embargo, en Europa el peso de los clientes finales baja al [...].

Por otra parte, la notificante estima que la casi totalidad de la demanda de los componentes modulares viene de integradores (la totalidad de la demanda en España).

En lo que respecta a componentes para cajeros automáticos (EPP), los demandantes son los fabricantes de estos cajeros, compañías multinacionales (NCR, Wincor Nixdorf, Diebold, Fujitsu) que operan a nivel mundial. Los clientes finales son principalmente los bancos, que a menudo ponen en marcha procedimientos de licitación para efectuar sus compras. Las ventas de THALES de estos componentes EPP en España se hicieron en su totalidad a [...].

VI.3. Distribución y precios

Las partes venden directamente sus productos a los clientes. Los fabricantes de terminales no precisan una red de distribución compleja ya que los departamentos de compra de los bancos y sus centrales de compra contactan directamente con sus proveedores. De acuerdo con las estimaciones de la notificante, un [...] % de las ventas totales en el mercado español son ventas directas.

⁶ Que, según la notificante, incluyen otros fabricantes de componentes electrónicos como FL Technology, Chunghoo ComNet, Greenlink, MGR, Nautilus Hyosung; Perto, Pi Systems, Prism, Rontec, Shenzhen Zhengton, Tidel, Tokheim, Tromax, Triton, Urmet, Verifone o WRG.

Los servicios post-venta y de mantenimiento son un factor competitivo importante, si bien un fabricante no precisa disponer de dichos servicios para operar en el mercado ya que existe en España un número considerable de firmas independientes que los proporcionan. Dichos servicios incluyen desde la resolución de problemas de instalación y mantenimiento hasta la actualización y revisiones periódicas del parque de terminales.

VI.4. Competencia potencial - barreras a la entrada

En el caso de los terminales de pago autónomos, el principal obstáculo para el acceso al mercado nacional son los requisitos para obtener las certificaciones expedidas por las entidades bancarias. Dichas certificaciones garantizan la seguridad de los mecanismos de comunicación entre los sistemas de recepción y comunicación de datos por los terminales de pago electrónico y los procesos de autorización de los pagos por las entidades bancarias.

Todos los bancos que operan en España son miembros de uno de los tres sistemas de medios de pago gestionados por las entidades procesadoras SERVIRED, SISTEMA 4B y EURO 6000. Las entidades procesadoras emiten las certificaciones tras llevar a cabo exámenes y procedimientos técnicos mediante los que verifica que los terminales son totalmente compatibles con sus sistemas de comunicaciones seguras y no presentan problemas de interoperatividad. Dichos procedimientos pueden durar hasta seis meses.

Los terminales de pago no autónomos (tanto *pin pads* como componentes modulares), tienen que cumplir, previamente a su incorporación a los sistemas integrados, el protocolo PUP (Protocolo Universal de Pago) que es fruto de los acuerdos entre los tres procesadores de pago españoles ya citados. Los fabricantes de terminales mundiales tienen que adaptar su software al PUP para que sus equipos puedan operar en España, proceso que puede durar varios meses.

De acuerdo con la información disponible, en un periodo aproximado de tres años, desaparecerán las certificaciones nacionales obligatorias, lo que podría permitir el desarrollo de un único mercado europeo.

En lo que respecta a los componentes EPP, la notificante ha indicado que no existe un proceso de certificación nacional específico de estos componentes previo a su incorporación al cajero automático.

Aparte de los protocolos y requisitos de certificación de las entidades bancarias, no parecen existir otras barreras a la entrada que supongan un impedimento insuperable. Las inversiones en I+D, aunque importantes, según la notificante, no constituyen un obstáculo a la entrada insuperable. Los servicios post-venta y de mantenimiento, si bien tienen importancia como factor competitivo, no son imprescindibles para operar en el mercado español. Tampoco es necesario disponer de redes de distribución complejas.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por HYPERCOM CORPORATION del control exclusivo de las sociedades Thales e-Transactions Francia, Thales e-Transactions Alemania, Thales e-Transactions UK y Thales e-Transactions España, que integran el negocio de soluciones de pago electrónico ("Thales e-Transactions") del Grupo THALES.

El impacto de la operación en la estructura de los mercados concernidos varía dependiendo del mercado de producto de que se trate.

(i) Terminales de pago autónomos

En el mercado español de terminales de pago electrónico autónomos la operación no modificará la estructura de la oferta, ya que HYPERCOM no vende en España estos productos, pasando a ocupar el lugar de THALES como segundo operador con una cuota del [30-40]%, por detrás de INGENICO ([50-60]%). VERIFONE es la otra empresa presente en España con un [10-20]%).

Aunque la dimensión de los mercados de terminales de pago es todavía nacional, la desaparición de los requisitos de certificación nacionales en un futuro próximo podría significar la apertura a mercados europeos. La estructura de la oferta en el EEE, está más fragmentada en el mercado de terminales autónomos y, aunque ambas partícipes venden en Europa este tipo de terminales, la cuota conjunta en dicho mercado es del [20-30]%).

El poder compensatorio de la demanda de terminales de pago autónomos es muy elevado, pues está constituida en su práctica totalidad por los bancos y centrales de compra bancarias.

(ii) Terminales no autónomos

En el mercado general de terminales no autónomos, la cuota resultante de las partícipes en España es del [40-50]% en 2007, la misma participación del hasta ahora líder de este mercado, INGENICO-SAGEM, y a distancia del único operador restante, VERIFONE ([10-20]%).

Por segmentos, la operación significará para HYPERCOM una cuota resultante del [30-40]% de las ventas de *pin pads* para sistemas integrados de pago en comercios, con una pequeña agregación del [0-10]% de THALES, mientras que en componentes modulares para máquinas de pago sin asistencia no se modificará la estructura de la oferta, limitándose HYPERCOM a adquirir el [50-60]%% de THALES, cuyo único competidor en este segmento es VERIFONE. En el ámbito europeo, la cuota conjunta de las partícipes, tanto en el mercado total como en los dos segmentos, resulta en torno al [30-40]%, similar a la de los otros dos principales operadores.

Aunque en el conjunto de los dos tipos de terminales no autónomos la operación significará, tanto en el escenario nacional como europeo, la desaparición de un competidor, quedando la oferta prácticamente concentrada en tres operadores relevantes, hay que tener en cuenta el carácter incipiente del mercado de que se trata y su muy reducido tamaño (no superior a [...]euros en 2007), así como el poder compensatorio de la demanda, integrada tanto por las grandes cadenas de distribución mayorista como por las empresas multinacionales integradoras de sistemas.

(iii) Componentes EPP

En el mercado de componentes (EPPs) para cajeros automáticos, la adquirida es la única suministradora independiente en España. La operación no producirá un cambio en la estructura de la oferta, ya que HYPERCOM no vende estos productos en el mercado español. Además, hay que tener en cuenta la escasa entidad que representan las ventas de THALES (menos de [...]euros al año), así como el hecho de que fueron destinadas al único demandante de estos insumos para cajeros automáticos en el mercado español, [...]. Por otra parte, hay que valorar la dimensión mundial del mercado de EPPs, así como el poder compensatorio de la demanda, tanto en lo que respecta a los compradores directos, (concentrados básicamente en cuatro fabricantes multinacionales de cajeros automáticos) como en los consumidores finales (entidades bancarias).



Aparte de los protocolos y requisitos de certificación de las entidades bancarias, no parecen existir otras barreras que supongan un impedimento insuperable para el acceso a estos mercados.

A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en ninguno de los mercados considerados.

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.