

TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

I N F O R M E

EXPEDIENTE DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA
C71/02

NOTIFICANTE:

IER, S.A.

OBJETO:

ADQUISICIÓN DE IER de los activos de THALES e-TRANSACTIONS utilizados para el desarrollo, ingeniería, fabricación, distribución y venta de productos ATB.

ÍNDICE

1	ANTECEDENTES.....	3
1.1	Notificación de la operación de concentración.....	3
1.2	Remisión del expediente.....	3
1.3	Actuaciones del Tribunal.....	4
1.4	Confidencialidad	4
1.5	Alegaciones de terceros y declaraciones de parte interesada	4
2	NATURALEZA DE LA OPERACIÓN	5
2.1	Descripción de la operación notificada	5
2.2	Aplicación de la legislación de defensa de la competencia.....	5
3	PARTES INTERVINIENTES.....	6
3.1	Sociedad Adquiriente: IER, S.A.	6
3.2	Activos Adquiridos	6
4	DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE	7
4.1	La gestión del acceso de pasajeros en transporte aéreo	7
4.1.1	Emisión del título de transporte.....	7
4.1.2	Emisión de la tarjeta de embarque.....	8
4.1.3	Sistemas de gestión de equipaje	9
4.1.4	Control en puerta de embarque.....	10
4.1.5	Equipos de autoservicio o Quioscos (“Kiosks”).....	10
4.2	Productos y servicios ofertados por las empresas partícipes en la operación.....	10
4.3	Funcionamiento del mercado.....	13
4.3.1	Características de la demanda.....	13
4.3.2	Características de la oferta	16
4.3.3	Canales de Distribución	20
4.4	Evolución reciente y perspectivas del sector	21
4.5	Mercado relevante de producto	22
4.6	Mercado geográfico	23
5	BARRERAS DE ENTRADA.....	24
6	EFFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN.....	25
7	EFFECTOS COMPENSATORIOS DE LAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA	26
8	RESUMEN Y CONCLUSIONES	27
	DICTAMEN.....	28

1 ANTECEDENTES

1.1 Notificación de la operación de concentración.

Con fecha 27 de marzo de 2002 tuvo entrada en el Servicio de Defensa de la Competencia (en adelante el Servicio) la notificación de la operación de concentración económica consistente en la adquisición de determinados activos de la empresa THALES e-TRANSACTIONS, S.A. por parte de la empresa IER, S.A.

La notificación realizada por IER, S.A., se lleva a cabo según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), modificada por el Real Decreto Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia, que otorga el carácter de notificación obligatoria a todas aquellas operaciones de concentración que reúnen los requisitos reglados en dicha norma. Así pues, la legislación aplicable a la presente operación es la LDC, el Real Decreto Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre Medidas Urgentes de Carácter Fiscal y de Fomento y Liberalización de la Actividad Económica, el Real Decreto Ley 6/1999 y el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, sobre el procedimiento a seguir por los órganos de defensa de la competencia en concentraciones económicas y la forma y contenido de su notificación.

1.2 Remisión del expediente

El día 24 de abril de 2002 la Secretaría General de Política Económica y Defensa de la Competencia, por orden del Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía, remitió el expediente referenciado como N-233 sobre la operación de concentración objeto del presente informe, a los efectos de lo previsto en el artículo 15.bis de la LDC.

Dicho expediente tuvo entrada en el Tribunal de Defensa de la Competencia (en adelante el Tribunal) el mismo día 24 de abril de 2002, siendo referenciado como expediente C71/02 IER/THALES (ATB).

Según el artículo 16 de la citada LDC, modificada por el Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios, el Tribunal deberá emitir su dictamen sobre la operación antes de dos meses, por lo que éste deberá ser aprobado en el Pleno del Tribunal antes del 24 de junio de 2002.

1.3 Actuaciones del Tribunal

Tras la recepción del expediente, el Presidente del Tribunal, de acuerdo con el art. 14.1 del Real Decreto 1443/2001, procedió al nombramiento de una Comisión con el encargo de elaborar la ponencia que posteriormente serviría de base al informe del Tribunal. La Comisión estuvo compuesta por el Vocal del Tribunal Sr. D. Antonio del Cacho Frago y fue asistida por la Subdirectora General de Informes sobre Concentraciones, Adquisiciones y Ayudas Públicas del Tribunal, Dña. Pilar Sánchez Núñez, en calidad de Secretaria de la Comisión.

La Comisión, tras analizar la información contenida en el expediente, redactó, sobre la base del art. 14.2.c del Real Decreto 1443/2001, una Nota Sucinta que, tras ser puesta en conocimiento del notificante y manifestada por éste su conformidad con el contenido de la misma, fue remitida a los posibles interesados. Se consideró que los posibles interesados por esta operación podrían ser los competidores de las empresas notificantes, los proveedores y los clientes de las mismas. También fue puesto en conocimiento de IATA, asociación internacional de transporte aéreo.

En el proceso de investigación de la presente operación la Comisión se reunió con los notificantes para que éstos expusieran la operación y aclarasen determinadas cuestiones suscitadas por la Comisión.

1.4 Confidencialidad

La empresa notificante ha solicitado la confidencialidad sobre diversos datos económicos de las empresas afectadas por la operación, así como de las listas de clientes y proveedores y los acuerdos de compraventa. El Tribunal, en su reunión plenaria del día 11 de junio de 2002, resolvió la mencionada petición en el sentido de proceder a la segregación del expediente de los datos estimados confidenciales y formando con ellos pieza separada.

1.5 Alegaciones de terceros y declaraciones de parte interesada

El Tribunal ha recibido respuesta a la Nota Sucinta por parte de algunos clientes de IER y THALES, así como de competidores y proveedores. Ninguna respuesta contiene argumentos en contra de la operación. Algunos proveedores han manifestado que no tienen ninguna alegación que realizar sobre la operación. Los clientes que han contestado, lo han hecho con declaraciones como que *“no existe inconveniente para que se lleve a cabo la operación”* o que *“a pesar de la concentración de las tres empresas indicadas (GENICOM, DASSAULT e IER, que estaban homologadas por SITA) el*

mercado tiene capacidad de mantener la competencia mediante la inclusión de otros fabricantes y no existen razones para rechazar esta concentración”.

2 NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

2.1 Descripción de la operación notificada

La operación de concentración consiste en la adquisición de determinados activos de la empresa THALES e-TRANSACTIONS, S.A. filial del Grupo THALES (antes THOMSON CSF) controlado conjuntamente por THOMSON, S.A. y ALCATEL (THALES), por parte de la empresa IER, S.A. (IER).

En concreto IER adquiere los activos de THALES utilizados para el desarrollo, ingeniería, fabricación, distribución y venta de productos según la tecnología “*Automated Ticket and Boarding Pass*” (en adelante ATB), es decir una gama de productos utilizada para la emisión de billetes de pasajeros y, tarjetas de embarque. No obstante los activos de THALES referidos a la emisión de billetes mediante los denominados quioscos interactivos no serán adquiridos por IER, ni tampoco la marca de impresoras DASSAULT que pertenece a THALES. Los activos ATB adquiridos serán los de THALES e-TRANSACTIONS en Francia y los de THALES e-TRANSACTIONS Inc. en EE.UU., domiciliada en Delaware. Los primeros serán adquiridos por IER y los segundos por IER Inc, empresa con domicilio social en Texas, EE.UU.

Ninguna entidad o empresa en España es parte de la mencionada operación.

2.2 Aplicación de la legislación de defensa de la competencia.

La LDC, modificada por Real Decreto Ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia, establece en su art. 14.2. que *“se consideran concentraciones económicas aquellas operaciones que supongan una modificación estable de la estructura de control de las empresas partícipes mediante: a)... b) La toma de control de la totalidad o de parte de una empresa o empresas mediante cualquier medio o negocio jurídico. c)...”*. Esta ampliación en la legislación española sobre el concepto de concentraciones económicas incorpora los conceptos establecidos en el Reglamento nº 4064/89, en concreto el artículo 3.1.

Con respecto a los criterios cuantitativos establecidos en el artículo 14.1. de la LDC la operación notificada cae bajo el ámbito de aplicación de la notificación obligatoria del apartado a) del citado artículo, dado que como consecuencia de la operación se incrementa una cuota superior al 25% del mercado español.

3 PARTES INTERVINIENTES

3.1 Sociedad Adquiriente: IER, S.A.

Según consta en la notificación que da origen al presente expediente IER es una filial de BOLLORÉ INVESTISSEMENT, un grupo de empresas diversificado con actividades en los siguientes sectores: transporte, tabaco, películas de plástico y papeles especiales, así como distribución de gasolina y el desarrollo de terminales y sistemas específicos para estas actividades.

El grupo BOLLERÉ INVESTISSEMENT está controlado por la empresa “FINANCIERE DE L’ODET”, que a su vez está controlada por la empresa “SOFIBOL”, siendo ambas empresas sociedades “holding” o de cartera que no llevan a cabo ninguna actividad empresarial por sí mismas.

Los accionistas de “SOFIBOL” son asimismo miembros de la familia Bolloré, que controlan SOFIBOL.

El volumen de facturación del Grupo es el siguiente:

Cuadro nº 1. Volumen de facturación de BOLLORÉ INVESTISSEMENT.
(Grupo al que pertenece IER). Millones de Euros.

	1999	2000	2001
MUNDIAL	4.410	5.119	5.121
UE	>250	>250	>250
ESPAÑA	<60	<60	<60

Fuente: Notificante

3.2 Activos Adquiridos

Los Activos ATB que IER tiene intención de adquirir por medio de esta operación pertenecen a THALES e-TRANSACTIONS, una filial íntegramente participada por el Grupo THALES (un grupo electrónico activo en el sector aeroespacial, de defensa y sociedad de la información).

THALES e-TRANSACTIONS es una sociedad activa en el sector de la Gestión del Acceso a Medios de Transporte (desarrollando, entre otras actividades, la producción y venta de productos relativos a los billetes en formato ATB y servicios relacionados de mantenimiento para compañías aéreas, autoridades aeroportuarias y agencias de viaje), y en el de Transmisión de Fondos Electrónicos y servicios de distribución.

Los volúmenes de ventas mundial, en la UE y en España correspondiente a las Actividades ATB de THALES e-TRANSACTIONS en los años 1999, 2000 y 2001 fueron los siguientes:

Cuadro nº 2. Volumen de facturación de los activos ATB de THALES e-TRANSACTIONS. Millones de Euros.

	1999	2000	2001
MUNDIAL	13,3	10,230	13,04
UE	>250	>250	>250
ESPAÑA	<60	<60	<60

Fuente: Notificante

4 DELIMITACIÓN DEL MERCADO RELEVANTE

Los productos fabricados por las empresas objeto de la presente operación económica, productos fabricados según la tecnología *Automated Ticket and Boarding Pass* (Billete automático y Pase de Abordo), están comenzando a ser utilizados por empresas de transporte no aéreo, como es el caso en España de RENFE y TRANSMEDITERRANEA. No obstante, el mercado fundamental de estos productos ha sido, y es hasta el momento, el transporte aéreo. De hecho, el formato ATB nace de conformidad con lo dispuesto en la Resolución 722 de IATA¹. Por esta razón, para llegar a la delimitación del mercado relevante de producto se ha centrado el análisis en la gestión del acceso de pasajeros en transporte aéreo.

4.1 La gestión del acceso de pasajeros en transporte aéreo

Los equipos necesarios para la gestión del control de acceso de pasajeros al transporte aéreo pueden dividirse en varios grupos, atendiendo a sus diversas funciones:

4.1.1 Emisión del título de transporte

La emisión del billete o título de transporte puede realizarse de diversos modos, pudiendo señalarse los siguientes:

- a) Billetes manuales: La emisión de este tipo de billetes se realiza de forma manual mediante la escritura en una plantilla impresa previamente

¹ IATA, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo, cuenta en la actualidad con unos 230 miembros en más de 130 países, representando más del 95% del tráfico aéreo internacional. Sus socios son aerolíneas, agencias de viaje, operadores de transporte de mercancías y suministradores.

- b) Billetes en formato TAT (“*Transitional Airlines Tickets*”): son billetes impresos mediante impresoras de contacto, que pueden ser bien matriciales, bien impresoras “al vuelo”.

La impresión de estos billetes se realiza en papel autocopiativo, posibilitando la impresión de una sola vez de los diferentes “cupones” “(vouchers)” necesarios para la utilización de los mismos. Estos billetes no incluyen una banda magnética.

- c) Billetes ATB (“*Automated Ticket and Boarding Pass*”): Son billetes con un formato similar a los billetes TAT que, sin embargo, llevan incorporada una banda magnética, pudiendo utilizarse a la vez como título de transporte y carta de embarque².

El equipo necesario para la emisión de billetes ATB consiste básicamente en una impresora con un codificador de bandas magnéticas que permite leer, codificar y actualizar la información contenida en la banda magnética de los billetes ATB.

- d) Billetes electrónicos (“*e-ticket*”): consisten en la asignación a cada viajero de un código alfanumérico con el que se podrá obtener una carta de embarque, sin que se requiera la presentación de un billete en soporte papel.
- e) Tarjetas inteligentes (“*Smart Cards*” o “*Chipcards*”): Consisten en un soporte de plástico con una banda magnética en la que puede codificarse la información relativa a un pasajero y su vuelo, a modo de billete. Estas tarjetas pueden utilizarse para otras aplicaciones, como el abono de los billetes.

4.1.2 Emisión de la tarjeta de embarque

Una vez emitido el billete o título de transporte, el acceso a las zonas restringidas del aeropuerto exige la emisión de una tarjeta de embarque, en la que se recogerán diversos datos, tales como la puerta y hora del mismo y el sitio asignado a cada viajero. La emisión de estas tarjetas podrá realizarse, asimismo, atendiendo a diversas modalidades:

² El formato utilizado en los EEUU, denominado ATB 1, no siempre incluye una grabación en la banda magnética, a diferencia del formato ATB 2, empleado en Europa y que incorpora dicha grabación.

- a) Tarjeta de embarque manual: Consiste básicamente en la escritura de modo manual sobre una plantilla impresa previamente. Esta tarjeta de embarque lleva adjunto el título de viaje emitido de forma manual o uno de los cupones que forman parte del billete e formato TAT.
- b) Tarjeta de embarque impresa: cuando la plantilla anterior se completa mediante equipos de impresión, adjuntando, asimismo, el título de viaje manual o uno de los cupones que forman parte del billete en formato TAT.
- c) Tarjeta de embarque en formato ATB: Esta tarjeta de embarque es similar a la anterior, pero incorpora una banda magnética en la que se codifican todos los datos relativos al viajero y su vuelo, no siendo necesario adjuntar el billete en el supuesto de que se hubiera emitido de forma manual o en formato TAT. Si el título de viaje se hubiera emitido en formato ATB, podrá asimismo utilizarse como tarjeta de embarque, no siendo precisa la emisión de una nueva tarjeta.

Por consiguiente, independientemente de la forma de emisión del título de viaje (manual, TAT, ATB, billete electrónico o tarjeta inteligente), la tarjeta de embarque se emitirá atendiendo a cualquiera de las modalidades anteriores (manual, TAT o ATB).

No obstante, es preciso señalar que existen sistemas que permiten el acceso a la zona de embarque por parte de pasajeros con billetes electrónicos o tarjetas inteligentes, sin la necesidad de emitir una tarjeta de embarque. Estos sistemas se utilizan principalmente en vuelos nacionales. El pasajero podrá entrar en la zona de embarque simplemente con un recibo bancario o una tarjeta inteligente.

4.1.3 Sistemas de gestión de equipaje

El control del equipaje en los aeropuertos se suele realizar a través de un sistema de códigos de barras que se imprimen en etiquetas autoadhesivas que se adhieren posteriormente al equipaje. La tecnología utilizada para la impresión de este tipo de etiquetas es la impresión térmica (grabación de caracteres en papel plástico mediante la aplicación de calor).

Numerosas compañías emiten tarjetas manualmente sobre la base de tarjetas con los códigos de barras impresos.

4.1.4 Control en puerta de embarque.

El control de acceso de los pasajeros al avión en la puerta de embarque podrá realizarse bien de forma manual o a través de lectores de formato ATB. La utilización de uno u otro sistemas vendrá determinado por la modalidad utilizada en la emisión de la carta de embarque.

- a) Control manual: Consiste en la recogida manual de los billetes manuales o impresos en formato TAT que se adjuntan a la carta de embarque.
- b) Control ATB: consiste en el procesamiento de los datos codificados en la banda magnética del billete o carta de embarque ATB mediante la utilización de un lector de billetes ATB.

4.1.5 Equipos de autoservicio o Quioscos (“Kiosks”)

Los quioscos permiten a los pasajeros la adquisición de títulos de viaje o cartas de embarque de forma automática, ya sea mediante la inserción de un billete en formato ATB, un código alfanumérico (billete electrónico) o una tarjeta inteligente. El uso de estos equipos de autoservicio permite una mayor flexibilidad en la venta de billetes y una agilización considerable en los procesos de embarque.

4.2 Productos y servicios ofertados por las empresas partícipes en la operación.

Las principales actividades de IER declaradas en la notificación son las siguientes:

- i. División de Transporte industrial: diseño, producción y venta de sistemas de emisión de billetes para líneas aéreas, compañías ferroviarias y marítimas, así como para autoridades aeroportuarias y agencias de viaje, incluyendo la prestación de servicios de mantenimiento y reparación y el suministro de repuestos.
- ii. División de identificación automática: diseño, producción (o compra) y venta de sistemas de impresión y soluciones de auto-identificación, en formato estándar o adaptado, para usos industriales o en el sector

servicios, así como la prestación de servicios de consultoría, mantenimiento y reparación relativos a los mismos.

- iii. División de Kioscos: diseño, fabricación y venta de kioscos interactivos para actividades industriales y de servicios.
- iv. Repuestos: fabricación (o compra) y venta de etiquetas, billetes para actividades industriales y repuestos, así como la prestación de servicios de mantenimiento para los clientes de la división de identificación automática.
- v. Control de acceso: en febrero de 2002, IER adquirió Automatic Systems, S.A., una empresa domiciliada en Bélgica y especializada en el control de acceso para peatones y vehículos.

THALES es un grupo electrónico internacional que sirve a los mercados mundiales Aeroespaciales, de Defensa y de Tecnología de la Información (IT).

El actual grupo THALES procede de la fusión y adquisición de THOMSON, DASSAULT y ALCATEL. De estas tres empresas DASSAULT aporta al grupo la fabricación de producto ATB. Junto con la compra de producto ATB la empresa ofrece también un servicio de mantenimiento.

Con respecto a la presente operación de concentración IER y THALES e-TRANSACTIONS fabrican una amplia gama de productos utilizados por las compañías aéreas, de ferrocarril y marítimas, así como las autoridades aeroportuarias y agencias de viaje, para la emisión de billetes de pasajeros. Uno de los formatos más utilizados para la emisión de este tipo de billetes es el formato ATB o “*Automated Ticket and Boarding Pass*”. Este formato ha sido definido por la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (“*International Air Transport Association*” o “IATA”)³, con el fin de estandarizar los billetes de avión y dificultar su falsificación. Las directrices de la IATA se refieren al tamaño del billete y la información que debe almacenarse en su banda magnética, así como la información que debe constar en la versión impresa y el formato en que debe realizarse la impresión.

Aunque la tecnología ATB se desarrolló inicialmente para su uso en el transporte aéreo, esta tecnología se utiliza asimismo para la emisión de

³ IATA, la Asociación Internacional de Transporte Aéreo, cuenta en la actualidad con unos 230 miembros en más de 130 países, representando más del 95% del tráfico aéreo internacional. Sus socios son aerolíneas, agencias de viaje, operadores de transporte de mercancías y suministradores.

billetes utilizados en otros medios de transporte, tales como el transporte marítimo o ferroviario.

La gama de productos fabricados por IER y THALES e-TRANSACTIONS incluye:

- **Impresoras de billetes ATB:** estas impresoras permiten al usuario imprimir un billete en formato ATB. Las impresoras ATB se utilizan por las compañías de transporte y por las agencias de viaje para imprimir los billetes y las tarjetas de embarque en formato ATB.
- **Lectores ATB de puerta de embarque:** estos lectores suelen encontrarse en la puerta de embarque, inmediatamente antes de la subida al avión. Se utilizan para leer tarjetas de embarque ATB con el propósito de determinar cuántos pasajeros han embarcado.
- **Impresoras de etiquetas para equipaje:** estas impresoras se utilizan para imprimir etiquetas que se adhieren al equipaje. Estas etiquetas contienen información en un código de barras, posibilitando que el equipaje pueda ser dirigido a su destino final. No pertenecen a la gama de productos ATB.

Además, la gama de productos de IER incluye:

- quioscos de autoservicio para uso en aeropuertos y estaciones de tren para procesamiento automático de pasajeros;
- mostradores de embarque portátiles, para su uso en aeropuertos cuando se produce una acumulación de pasajeros; y
- billetes y etiquetas para su uso en las impresoras de IER.

De forma similar, IER y THALES e-TRANSACTIONS suministran repuestos para impresoras y servicios de mantenimiento para sus productos.

Por último está el servicio de reparaciones y mantenimiento, relacionado con los productos ATB, así como las impresoras de etiquetas para equipajes. Estos consisten, básicamente, en la instalación y sustitución de los equipos, limpieza de los mismos, diagnóstico sobre averías, reparación y sustitución de piezas de recambio.

Estas actividades pueden llevarse a cabo tanto en las instalaciones del cliente, mantenimiento “in situ”, como fuera de las instalaciones del cliente, mantenimiento en taller.

Los servicios de mantenimiento “in situ” responden a la necesidad de facilitar

una atención inmediata de los equipos, de forma que cualquier contingencia pueda solucionarse en un breve período de tiempo. Estos servicios comprenden las labores de instalaciones, limpieza, diagnóstico para el envío de equipos a taller y reparaciones de menor entidad, así como la sustitución de los equipos por otros en el supuesto de que la reparación exija el traslado de los equipos a un taller.

Los servicios de mantenimiento en taller, por su parte, comprenden ciertas operaciones de reparación más complejas.

4.3 Funcionamiento del mercado

4.3.1 Características de la demanda

Los clientes actuales de los productos afectados por la presente operación de concentración son principalmente las compañías aéreas, las agencias de viajes, las centrales de reservas de viajes y las autoridades aeroportuarias encargadas de la gestión de los aeropuertos. También se están incorporando recientemente las compañías marítimas y de ferrocarril.

Se trata por tanto de una demanda concentrada en pocas empresas y en general empresas multinacionales con una gran capacidad de compra.

Centrándonos en el sector del transporte aéreo, para la emisión de billetes, tarjetas de embarque o tarjetas de equipajes cabe distinguir dos elementos fundamentales: (1) el diseño y elaboración de los programas informáticos precisos para que las agencias de viajes, aerolíneas y aeropuertos puedan emitir alguno de éstos documentos (*software*) y (2) los aparatos y maquinarias que sustentan dichos programas y que emiten físicamente dichos documentos (*hardware*). Al primer elemento se le denomina Sistema de Uso Compartido y al segundo “periféricos”.

La tarea del diseño de Sistemas de Uso Compartido instalados en los ordenadores la lleva a cabo, en el caso español, SITA⁴. Esta empresa

⁴ SITA, creada en 1947 por once compañías aéreas, nace con el objetivo de poner en común las instalaciones de comunicaciones que existían en cada empresa de líneas aéreas para que todos sus usuarios pudieran beneficiarse de las eficiencias de costes derivadas de una infraestructura compartida. Una de las primeras tareas de SITA fue dotar a los principales aeropuertos europeos de comunicaciones directas entre ellos, lo que la ha llevado a ser la primera en el ámbito internacional de las telecomunicaciones. En principio, sólo los socios de IATA podían acceder a los servicios prestados por SITA, actualmente SITA presta servicios a unos 700 miembros, en los que se incluyen 548 líneas aéreas, los principales sistemas de reservas por ordenador, incluyendo aeropuertos,

también prueba y homologa los periféricos que cumplen con los requisitos necesarios para imprimir físicamente el producto final: títulos de viaje (billetes), tarjetas de embarque y tarjetas de equipaje.

En el momento de la instalación de este sistema en los aeropuertos españoles, el año 1997, se encontraban homologados tres fabricantes, GENICOM, DASSAULT e IER, que tras la retirada del primero y la concentración propuesta quedarán reducidos a uno sólo.

En cuanto a la otra parte importante de la demanda, las centrales de reservas, AMADEUS⁵ es la de mayor implantación en España. Al igual que SITA, lo que hace AMADEUS es diseñar la programación informática que precisa para llevar a cabo su negocio y luego homologar los equipos que permiten desarrollar esos programas.

Recientemente RENFE, compañía de transporte por ferrocarril española, ha firmado un contrato de suministro para la instalación de 580 impresoras ATB para la venta de productos RENFE, con la empresa THALES e-TRANSACTIONS ESPAÑA S.A.

En cuanto a la característica sobre la distribución geográfica de la demanda de productos ATB, ésta se concentra fundamentalmente en las compañías aéreas norteamericanas, japonesas y europeas y en las grandes centrales de reserva y entidades de gestión de infraestructura portuarias de esos países, aunque en muchas ocasiones la misma empresa también emite billetes empleando la tecnología TAT. Por lo que respecta a la tecnología TAT es la más empleada en empresas de Sudamérica, Oriente Medio y África. Se estima que ambas tecnologías TAB y ATB se reparten el mercado a partes iguales.

El sistema de billetes electrónicos es el que emplea VIRGIN, aunque, otras empresas como IBERIA y LUFTHANSA están empezando también a utilizarlo recientemente.

compañías aeroespaciales, organizaciones de transporte aéreo de mercancías y gobiernos de todo el mundo. E la actualidad SITA posee y gestiona la mayor red internacional privada de comunicaciones de voz y datos del mundo y llega a 220 países.

⁵ Fundada en 1987 por AIR FRANCE, IBERIA y LUFTHANSA, tiene por objeto facilitar la conexión entre las agencias de viaje y los proveedores de servicios de viajes (mayoristas), las empresas y los consumidores finales en más de 200 mercados de todo el mundo, para comprar y vender viajes. El núcleo del negocio de AMADEUS es prestar servicios a diferentes empresas, ya sean aerolíneas, agencias de viajes, operadoras hoteleras o empresas de alquiler de coches, suministrando la tecnología necesaria para movilizar la industria de los viajes.

En cuanto al uso de las tarjetas inteligentes, este sistema está siendo probado por compañías como LUFTHANSA y BRITISH AIRWAYS para los vuelos de mayor frecuencia.

Por lo que respecta a los servicios de mantenimiento, la demanda de servicios de mantenimiento de productos ATB e impresoras de etiquetas para equipajes en España está constituida por los clientes de estos productos, en particular:

- (i) entidades de gestión de infraestructuras aeroportuarias, tales como AENA
- (ii) las compañías de transporte, tales como IBERIA o AIREUROPA, así como las restantes compañías extranjeras que operan en España; y
- (iii) las agencias de viajes a través de las cuatro grandes centrales de reservas (SAVIA-AMADEUS, GALILEO, SABRE y WORLDSPAN).

Según la información presentada por el notificante a solicitud del Tribunal, la contratación de estos productos se lleva a cabo mediante procesos de concurso o invitación de presentación de ofertas por diversas compañías, de modo similar a las formas de adquisición de los productos ATB e impresoras de etiquetas para equipaje. Generalmente la contratación de los productos ATB y de los servicios de mantenimiento se realiza a través de procesos de contratación independientes, con una duración aproximada de dos o tres años.

Este fue el caso de AENA, que celebró dos concursos separados, uno para la adquisición de equipos informáticos (incluidos los productos ATB y las impresoras de control de equipajes) y otro distinto para la prestación de servicios de mantenimiento, que incluía todos los equipos que se hallan en los mostradores de facturación (ordenadores, impresora de documentos, impresora ATB e impresora de etiquetas para equipaje).

En ocasiones, la adjudicación de estos contratos se hace en favor de grandes empresas de mantenimiento, que posteriormente subcontratan la prestación de estos servicios a empresas más pequeñas, incluidos los fabricantes y suministradores de productos ATB para lo que se refiere al mantenimiento en taller de estos equipos.

4.3.2 Características de la oferta

La producción de equipos basados en tecnología ATB para la gestión del acceso de viajeros al transporte aéreo se lleva a cabo por empresas multinacionales. Además de empresas productoras existen también los llamados “integradores”, denominados así porque integran los equipos informáticos de otros productores.

Los principales fabricantes de productos ATB son DATASOUTH, FUJITSU, IER, OMRON, THALES e-TRANSACTIONS, SIEMENS (MANNESMAN), OKI y UNIMARK.

Según la información que consta en el expediente UNIMARK, con sede en Lenexa (Kansas) y oficinas en Chicago, Illinois y Maidenhead (Reino Unido), ha ofrecido mediante concursos productos ATB a empresas de EEUU y a empresas aéreas españolas y fabrica, al menos, cuatro tipos de impresoras ATB.

FUJITSU, con sede en Tokio, fabrica dos tipos de impresoras ATB y ha ofrecido sus productos en concursos en Japón y en varios países europeos.

DATASOUTH, con sede en California, produce en EEUU y cuenta con un centro de distribución en el Reino Unido. Ha participado en los concursos convocados por las principales centrales de compras y en los celebrados por autoridades portuarias o empresas de transporte aéreas europeas. Ofrece productos ATB y TAT.

OMROM, con sede en Japón, produce impresoras y lectoras de embarque ATB y ha concursado para empresas de transporte aéreo japonesas y americanas.

OKI, con sede en Japón, comercializa sus productos en todo el mundo. En España lo hace a través de su filial OKI Systems Ibérica. También actúa como “integrador” de equipos informáticos de otros productores.

Atendiendo a las estimaciones sobre el tamaño del mercado cabe señalar que se trata de un mercado con un volumen de facturación inferior a los 15 millones de €. La estructura del mercado de productos ATB en los últimos años muestra que más de la mitad del mismo está siendo suministrado por IER, repartiendo el resto entre THALES, OMRON, FUJITSU, UNIMARK y DATASOUTH con cuotas de mercado inferiores al 10%. Además en los últimos 3 años la tendencia de IER ha sido la de ir ganando cuota de

mercado, mientras todas las demás han experimentado pequeñas pérdidas. Los cuadros siguientes detallan la estructura de este sector

Cuadro nº 3. Tamaño total del mercado mundial de productos ATB

MUNDIAL	2001		2000		1999	
	Volumen	Valor (M. Euros)	Volumen	Valor (M. Euros)	Volumen	Valor (M. Euros)
Impresoras ATB	22.710	67,56	20.407	61,83	20.290	60,24
Lectores ATB	2.950	16,59	3.097	16,60	3.336	18,26
Impresoras y Etiquetas	7.280	10,76	7.848	11,77	7.400	11,10
EQUIPOS ATB	32.940	94,91	31.352	90,20	31.026	89,60
Repuestos y Servicios	N/D	36,51	N/D	33,80	N/D	32,59
TOTAL	N/D	131,42	N/D	124,00	N/D	122,19

Fuente: Notificantes

Cuadro nº 4. Tamaño total del mercado productos ATB. Mundial.

IMPRESORAS	2001		2000		1999	
	Volumen	Valor (M.Euros)	Volumen	Valor (M.Euros)	Volumen	Valor (V.Euros)
Impresoras ATB	4.165	12,50	873	2,61	254	0,71
Lectores ATB	85	0,29	137	0,48	67	0,21
Impresoras etiquetas	232	0,34	258	0,38	460	0,69
Equipos ATB	4.482	13,14	1.268	3,48	781	1,61
Repuestos y Servicios	n/d	1,05	n/d	0,78	n/d	0,30
TOTAL	n/d	14,20	n/d	4,26	n/d	1,91

Fuente: Notificantes

Cuadro nº 5. Mercado total de productos ATB (en valor)

IMPRESORAS	2001		2000		1999	
	Mundial	España	Mundial	España	Mundial	España
IER	[65-70]%	[95-100]%	[65-100]%	[95-100]%	[55-60]%	[70-75]%
THALES	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[25-30]%
OMRON	[5-10]%	--	[5-10]%	--	[5-10]%	--
FUJITSU	[5-10]%	--	[5-10]%	--	[5-10]%	--
UNIMARK	[0-5]%	--	[0-5]%	--	[0-5]%	--
DATASOUTH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	--	[0-5]%	--
Otros	[5-10]%	--	[5-10]%	--	[5-10]%	--
Total	100,0%	100,0%	100,00%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Notificantes

Cuadro nº 6. Mercado de Equipos ATB (Impresoras/lectores)

IMPRESORAS	2001		2000		1999	
	Mundial	España	Mundial	España	Mundial	España
IER	[65-70]%	[95-100]%	[65-70]%	[95-100]%	[65-65]%	[75-80]%
THALES	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[20-25]%
OMRON	[5-10]%	--	[5-10]%	--	[5-10]%	--
FUJITSU	[5-10]%	--	[0-5]%	--	[5-10]%	--
UNIMARK	[0-5]%	--	[0-5]%	--	[0-5]%	--
DATASOUTH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[5-10]%	--	[5-10]%	--	[5-10]%	--
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Notificante

La oferta de servicios de mantenimiento de productos ATB e impresoras de etiquetas para equipajes se ofertan tanto por empresas de mantenimiento como por los fabricantes y suministradores de productos ATB e impresoras de etiquetas para equipaje.

Las empresas de mantenimiento son, en su mayoría, empresas de gran tamaño, que ofertan sus servicios en diversos países, tales como:

- DATASYSTEM, que es una empresa participada por el Grupo Bull, un grupo informático internacional presente en cerca de 100 países, con más de 10.000 empleados y un volumen de ventas en el año 2001 de 2.543,8 millones de Euros⁶.
- SERMICRO, controlada por El Corte Inglés, ofrece sus servicios en España, Portugal y Argentina.
- EQUANT, una empresa de mantenimiento con presencia en 145 países. En España, EQUANT cuenta con 25 puntos de presencia en las ciudades más importantes del territorio español para dar servicios de respuesta inmediata a sus clientes.
- OSIATIS, que presta servicios de mantenimiento en España, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda y Austria, con un volumen de ventas en el año 2001 de 99 millones de Euros y más de 1200 empleados⁷.

Junto a las grandes empresas de mantenimiento, concurren en el mercado un elevado número de pequeñas empresas que cuentan, sin embargo, con una importante presencia a escala local.

⁶ Vid página web Bull España (http://www.bull.es/compania/bull21_a.htm).

⁷ Vid página web Osiatis (<http://www.osiatis.es>)

Por lo que se refiere a las partes, ni IER ni THALES e-TRANSACTIONS ofrecen servicios de mantenimiento “in situ” en España, por lo que sus actividades se limitan al mantenimiento en taller, con la excepción de ciertos servicios que se prestan por IER para IBERIA en los aeropuertos de Galicia.

La parte notificante estima que su cuota de mercado en servicios de mantenimiento, así como la de THALES e-TRANSACTIONS y sus principales competidores en el año 2001 fueron las siguientes:

Cuadro nº 7 . Servicios de mantenimiento. 2001

	<i>Cuota de mercado %</i>
DATASYSTEM	[35-40]
SERMICO	[10-15]
EQUANT	[10-15]
IER	[5-10]
OSIATIS	[0-5]
THALES e-TRANSACTIONS	[0-5]

Fuente: Estimaciones de IER

Cuadro nº 8. Servicios de mantenimiento “in situ”. 2001

	<i>Cuota de mercado %</i>
DATASYSTEM	[45-50]
SERMICO	[15-20]
EQUANT	[15-20]
OSIATIS	[5-10]
Pequeñas compañías locales (incluida IER)	[20-25]

Fuente: Estimaciones de IER

Cuadro nº 9. Mercado de equipos ATB (impresoras/lectores)

	2001		2000		1999	
	Mundial	España	Mundial	España	Mundial	España
IER	[65-70]%	[95-100]%	[65-70]%	[95-100]%	[65-70]%	[75-80]%
THALES	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[20-25]%
FUJITSU	[5-10]%	--	[5-10]%	--	[5-10]%	--
OMRON	[5-10]%	--	[0-5]%	--	[5-10]%	--
UNIMARK	[0-5]%	--	[0-5]%	--	[0-5]%	--
DATASOUTH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[5-10]%	--	[5-10]%	--	[5-10]%	--
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Notificante

Cuadro nº 10. Mercado de repuestos y servicios

	2001		2000		1999	
	Mundial	España	Mundial	España	Mundial	España
IER	[65-70]	[90-95]	[60-65]	[75-80]	[50-55]	[45-50]
THALES	[5-10]	[5-10]	[5-10]	[20-25]	[5-10]	[50-55]
OMRON	[10-15]	--	[10-15]	--	[15-20]	--
FUJITSU	[5-10]	--	[5-10]	--	[10-15]	--
UNIMARK	[0-5]	--	[0-5]	--	[0-5]	--
DATASOUT	[0-5]	--	[0-5]	--	[0-5]	--
Otros	[5-10]	--	[5-10]	--	[10-15]	--
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente Notificación

4.3.3 Canales de Distribución

Dado el tipo de clientes que demandan estos productos el suministro suele realizarse mediante contacto directo entre fabricantes y usuarios. Para la venta de los equipos IER no ha dispuesto, al menos en España, de distribuidores ni de agentes, ya que las ventas las ha realizado directamente desde Francia. THALES e-TRANSACTIONS sí cuenta con un agente en España.

En los últimos años los compradores de productos ATB han recurrido frecuentemente al sistema de concurso para sus suministros. Según la información contenida en el expediente, en los últimos tres años al menos doce compañías diferentes relacionadas con el transporte aéreo han adquirido sus equipos mediante este sistema. En esta información se detalla la celebración de 18 concursos, a los que se han presentado entre 4 y 5 licitadores. Prácticamente todas las empresas que operan en este mercado han salido adjudicatarias de algunos de esos concursos.

Por lo que respecta a los repuestos y al material utilizable por los equipos, como papel y tinta, IER dispone de una empresa filial en España que desempeña esta función al igual que THALES. El material puede también adquirirse a empresas que lo fabrican de forma genérica, esto es, sin marca IER.

Otro canal de distribución es el de los “integradores” o suministradores autorizados⁸. Se trata de empresas que ofrecen a sus clientes un servicio

⁸ En España opera SAVIA como integrador, se trata de una empresa del grupo AMADEUS que presta sus servicios a las agencias de viaje y a empresas de transporte. Recientemente TRANSMEDITERRANEA comunicó que iba a implantar en las Agencias de Viaje la emisión de

“integrado”, es decir, le cubren todas sus necesidades informáticas: programación, equipos y mantenimiento de los mismos. En algunos casos estos “integradores” están sujetos a integrar sólo aquellos equipos producidos por empresas seleccionadas previamente mediante concurso por el cliente final. En otros casos los “integradores” son a su vez productores de equipos ATB.

4.4 Evolución reciente y perspectivas del sector

Atendiendo a las estimaciones que constan en el expediente el incremento de los productos ATB (impresoras y lectores) entre 1999 y 2000 ha sido de un 160% en volumen. Entre los años 2000 y 2001, el crecimiento en volumen ha sido superior al 250% y en valor supera el 270%. De estas cifras cabe deducir que entre 1999 y 2000 se produjo un incremento del valor del mercado debido tanto a su crecimiento en tamaño como a un mayor nivel de precios. Mientras que en el período 2000-2001 el incremento del tamaño del mercado, que casi se ha triplicado, se ha debido principalmente a un incremento del número de unidades vendidas.

Este importante incremento en el número de unidades vendidas en los últimos años vendría justificado por las ventajas que ofrece el sistema ATB frente a los tradicionales TAT o manuales. La banda magnética que incorporan los productos ATB al incorporar en ella toda la información relativa al pasajero y a su vuelo permite un procesamiento más rápido y en tiempo real de dicha información, lo que facilita la gestión de la capacidad disponible en los aeropuertos. Supone también un ahorro de costes, ya que un solo documento es utilizado a la vez como billete y como tarjeta de embarque. La existencia de la banda magnética dificulta la falsificación de los billetes, lo que contribuye a mejorar la seguridad en los aeropuertos. También posibilita el intercambio de la información contable entre empresas y agiliza el embarque de pasajeros.

En cuanto a los billetes electrónicos si bien éstos permiten reducir los costes de distribución y acelerar los procedimientos de facturación, presentan mayor riesgo de falsificación, lo que podría suponer un freno a su expansión futura. En la actualidad el 17% de los vuelos nacionales de Iberia se realizan con billetes electrónicos.

Dadas las ventajas que presentan los productos ATB cabe esperar una expansión de este mercado ya que cuentan con numerosos clientes potenciales como son las compañías relacionadas con el transporte aéreo

que aún no emplean este sistema (Sudamérica, África y Oriente Medio) y las empresas de transporte marítimo y de ferrocarril. No obstante, esta expansión podría verse considerablemente frenada si se producen avances tecnológicos en los campos de la emisión de billetes electrónicos y de tarjetas inteligentes.

La vida útil de los equipos ATB se estima en 4-5 años, por lo que las empresas usuarias de estos productos tienen la oportunidad de cambiar sus sistemas al cabo de ese tiempo y por lo tanto los avances tecnológicos en otras formas alternativas de emisión de billetes pueden ser incorporados con mucha rapidez y por lo tanto cambiar las posiciones en el mercado de las empresas productivas.

En cuanto a la evolución de precio de los productos afectados por la operación, según estimaciones del notificante, las impresoras ATB han experimentado una reducción del precio medio del 12% en el período 1998-2001; las impresoras térmicas lo han reducido en un 12% y en los lectores ATB la reducción ha sido de un 23%. Esta reducción de precios se debe, según el notificante, tanto al incremento de la presión competitiva que ha experimentado el mercado como consecuencia de las incorporaciones al mismo fabricante de fabricantes japoneses como FUJITSU, OMRON, u OKI a la competencia que ejercen los nuevos desarrollos tecnológicos como la utilización de billetes electrónicos o tarjetas inteligentes, y a la crisis del transporte aéreo de los últimos años.

Los demás fabricantes también han reducido sus precios, según declara el notificante, a excepción de OMRON. Los precios de OMRON son significativamente más elevados que los de sus competidores porque sus productos están tecnológicamente más desarrollados, ya que se han introducido en el mercado años después del comienzo de la comercialización de los productos IER.

4.5 Mercado relevante de producto

Los productos objeto de la presente operación de concentración sirven para la emisión de títulos de viaje, la emisión de tarjetas de embarque, la emisión de etiquetas de equipaje y la verificación mecánica de las tarjetas de embarque. Como se ha detallado previamente estos productos pueden ser emitidos con distintas tecnologías ATB, TAT, billetes electrónicos, tarjetas inteligentes e incluso manualmente, por lo que cabría preguntarse si el mercado relevante de producto es la emisión de los documentos acreditativos pertinentes para viajar mediante transporte aéreo, marítimo o ferrocarril, o por el contrario, si cada una de estas opciones tecnológicas constituyen mercados de producto diferentes.

Los billetes y tarjetas de embarque ATB deben ser emitidos mediante impresoras con un codificador de bandas magnéticas que permita leer, codificar y actualizar la información contenida en la banda magnética, por lo tanto estos billetes y tarjetas no pueden emitirse ni manualmente, ni con impresoras convencionales, ni con grabadores de tarjetas de plástico. De la misma manera para leer las tarjetas de embarque con banda magnética se precisa de un lector con la tecnología adecuada.

Por otra parte, cada compañía de transporte, autoridad portuaria o central de reservas decide cual de los sistemas presentes en el mercado satisface mejor sus necesidades. Por lo tanto, para que una empresa adquiera terminales o periféricos de tecnología ATB tiene que haber diseñado de antemano un sistema informático compatible con los productos ATB, esto es, la propia empresa es la que decide en cada momento a qué mercado acudir. Una vez elegida la tecnología lo más frecuente es que la adquisición de los productos se haga por medio de concursos donde los licitadores deben estar previamente homologados como empresas compatibles con los denominados Sistemas de Uso Compartido.

Por lo tanto, el mercado relevante de esta operación se define como el de productos para la emisión y lectura de billetes de viaje, tarjetas de embarque y tarjeta de equipajes. Ahora bien, dentro de este mercado las diferencias existentes entre el suministro de estos productos y la reparación y mantenimiento de los mismos lleva a delimitar dos mercados relevantes de productos diferenciados: (1) producción y distribución de equipos de impresión y lectura según la tecnología ATB en el campo de billetes de viaje y etiquetado de equipaje y (2) mantenimiento y reparación de equipos de impresión y lectura según tecnología ATB.

4.6 Mercado geográfico

El Tribunal coincide con el notificante y con el Servicio de Defensa de la Competencia y consideran que el mercado geográfico relevante en el caso de productos ATB es el mercado mundial y ello por las siguientes razones.

Primero, aunque las cuotas de mercado en España de la empresa resultante de la concentración son significativamente mayores que en el mercado mundial y sólo opera una empresa distinta de la resultante de la operación, ello no indica que el mercado de productos ATB funcione de forma distinta en España. Las cuotas de mercado en España son el resultado de que el sector aéreo en España está fuertemente concentrado y por ello basta con que el operador principal en este sector, o el único gestor aeroportuario, o la

principal central de reservas, o todos ellos, otorguen la licitación a la misma empresa para que ésta sea la suministradora de la práctica totalidad del mercado español. Sin embargo, lo que hay que analizar son las condiciones en las que se ha llegado a tener las citadas cuotas de mercado, y analizando esto se ha comprobado que los competidores de IER y THALES han presentado sus licitaciones en los concursos celebrados por los operadores españoles en los últimos cuatro años y no todos los concursos han sido ganados por IER, por lo tanto el mercado español no presenta diferencias en cuanto a su funcionamiento con el mercado mundial. Las altas cuotas de mercado que ostentaría la empresa resultante deben ser analizadas con cautela ya que no representa creación o reforzamiento de posición de dominio en el mercado nacional, puesto que éste no es el mercado geográfico relevante de la operación. El mercado geográfico relevante es el mundial.

En cuanto a los servicios de reparación y mantenimiento, el mercado geográfico de reparación en taller tampoco considera el Tribunal que tenga dimensión nacional, toda vez que, como se hace constar en el expediente, existen empresas que no mantienen ningún centro de reparación en España y sin embargo cubren el servicio, bien porque sustituyen el equipo a reparar por otro equipo de su propiedad y luego lo sustituyen una vez reparado en sus talleres situados en otro país, o bien porque homologan a empresas que operan en el ámbito nacional para que puedan reparar sus equipos.

5 BARRERAS DE ENTRADA

La tecnología utilizada en la fabricación de productos ATB se encuentra a disposición de todos los productores, sin que existan patentes que impidan el acceso a la misma.

Se trata de productos de alto valor en relación a su volumen por lo que los costes de transporte no son relevantes a la hora de suministrar mercados alejados geográficamente. De hecho el número de instalaciones de fabricación de cada empresa es muy limitado y sin embargo operan en todo el mundo.

Las inversiones en estos equipos se han de renovar cada 4-5 años, por lo que no se precisa de largos períodos de amortización que dificulten la entrada de nuevos oferentes.

Todas las empresas que producen productos ATB son empresas de fuerte capacidad económica y financiera para las que las inversiones en I+D de este sector no suponen traba alguna. De hecho, se han producido incorporaciones recientes al mercado de ATB, como son las de FUJITSU y OMRON. Estos

han desarrollado nuevos equipos técnicamente superiores a los existentes en el mercado con lo que han obtenido contratos con LUFTHANSA o UNITED AIRLINES, además de las líneas aéreas japonesas.

Otra forma de entrar en el mercado viene por parte de empresas activas en el sector informático, y en particular, las empresas que operan como “integradoras”, que podrían comenzar a desarrollar sus propios productos ATB. Como manifiesta el notificante, éste ha sido el caso de OKI.

El Tribunal no ha identificado, según la investigación realizada, ninguna barrera de entrada en el mercado analizado.

6 EFECTOS SOBRE LA COMPETENCIA DERIVADOS DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración va a suponer para IER un incremento de su cuota de mercado en el mercado mundial de algo menos del [5-10]% y en el caso español de menos del [0-5]%. Se trata de un mercado muy concentrado con índices de concentración de Herfindalh-Hirschman⁹ en el mercado mundial de 4.435 unidades y que tras la operación pasarán a ser de 5.530, esto es, habrá un incremento de algo más de 1.000 puntos. A pesar de estas cifras, no se prevé que este cambio suponga un reforzamiento de su posición de dominio de resultados de la cual las condiciones de competencia se vean distorsionadas por las razones siguientes.

En primer lugar, el canal de distribución más empleado en los últimos años es el del concurso con lo cual todos los oferentes del mercado pueden presentar sus licitaciones libremente. Y estos licitadores son compañías que operan a nivel mundial y todas ellas tienen suficiente capacidad económica, financiera y tecnológica para competir y para invertir en I+D.

Se trata de productos en los que los avances tecnológicos son muy valorados ya que conllevan ganancias de eficiencia en la gestión de la capacidad de los aeropuertos y de las líneas aéreas, por lo que pueden generar un importante valor añadido. Su período de amortización es suficientemente corto como para que aquella empresa que presente productos tecnológicamente mejores pueda en poco tiempo ganar mercado y provocar un cambio notable en la

⁹ Según Criterios del Departamento de Justicia y la Federal Trade Commission (FTC) de Estados Unidos en la material, cuando el índice Herfindalh supera el nivel 1800 después de una operación de concentración, y esa operación ha dado lugar a un aumento de dicho índice superior a 100, puede presuponerse que la concentración ha creado o reforzado el poder de mercado.

estructura del mercado. Esto es, las cuotas de mercado no son un indicador estable del grado de concentración de este mercado.

Los demandantes de los productos son pocos, muy concentrados y con importante poder de compra y son los que marcan los requisitos técnicos que han de cumplir los aparatos que adquieren para poder ser homologados.

Tampoco hay que olvidar que se están desarrollando otros productos alternativos para la emisión de billetes como los billetes electrónicos y las tarjetas inteligentes que suponen una amenaza seria para los productos ATB, ya que reducen los costes de emisión, puesto que eliminan el uso físico del billete de papel, y aumentan las eficiencias en la gestión de aeropuertos y líneas aéreas, ya que pueden facilitar los sistemas de intercambio de información entre compañías y agilizar los pagos.

Por último, en cuanto a la desaparición de un competidor del mercado como consecuencia de la operación, hay que señalar que THALES ha declarado en el expediente su intención de retirarse definitivamente de este mercado, y así se deduce de la política de ventas seguida en los últimos años. Por lo tanto la desaparición de un competidor en el mercado muy probablemente se produciría igual sin la presente operación.

7 EFECTOS COMPENSATORIOS DE LAS RESTRICCIONES A LA COMPETENCIA

En primer lugar, el Tribunal no ha identificado restricciones a la competencia como consecuencia de la operación.

Los notificantes no han señalado que la operación vaya a contribuir ni a la mejora de los sistemas de producción o comercialización, ni al fomento del progreso técnico-económico. Tampoco el Tribunal ha encontrado evidencia de que alguna de estas ventajas podrían derivarse de la operación.

Por lo que respecta a los intereses de los consumidores el notificante manifiesta que éstos obtendrán numerosos efectos beneficiosos, ya que la operación permitirá la realización de importantes sinergias. Sin embargo, tampoco el Tribunal ha encontrado evidencia alguna de estas declaraciones.

8 RESUMEN Y CONCLUSIONES

El presente informe analiza los efectos que sobre la competencia efectiva en el mercado puede tener la operación de concentración notificada por la empresa IER, S.A.

PRIMERO: La operación de concentración se lleva a cabo mediante la adquisición por parte de IER, S.A. de determinados activos pertenecientes a la empresa THALES e-TRANSACTIONS, S.A.

SEGUNDO: La operación de concentración ha sido notificada al cumplir los criterios del art. 14.1.a) de la Ley 16/1989, de 16 de julio, de Defensa de la Competencia.

TERCERA: Los volúmenes de facturación de las partes objeto de la concentración no alcanzan los umbrales marcados en el Reglamento CEE nº 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989. Carece por lo tanto de dimensión comunitaria y debe pues, ser analizada por las autoridades españolas de competencia.

CUARTA: El estudio del mercado relevante afectado por la operación ha concluido la existencia de dos mercados de productores diferenciados: el de producción y distribución de equipos de impresión y lectura según la tecnología ATB en el campo de billetes de viaje y etiquetado de equipaje y el de mantenimiento y reparación de equipos de impresión y lectura según tecnología ATB.

Tras considerar si otros medios de emisión de billetes de viaje y tarjetas de embarque debían ser incluidos en el mismo mercado relevante, el Tribunal ha concluido que éstos no forman parte del mismo mercado, pero dada su potencial sustituibilidad deber ser considerados como productos que pueden suponer una fuerte presión competidora para las productoras de equipos ATB.

QUINTA: El mercado geográfico relevante en el caso de la producción y distribución de equipos de impresión y lectura según la tecnología ATB es de ámbito mundial. En el mercado de mantenimiento y reparación de estos equipos su dimensión supera el ámbito nacional.

- SEXTA: No se han identificado barreras de entrada y los fabricantes de productos ATB distribuyen sus equipos en cualquier parte del mundo.
- SÉPTIMA: Los clientes de las empresas objeto de la operación son compañías multinacionales o gestores de infraestructuras con una importante posición en el sector, fuerte volumen de negocios y alto nivel de sofisticación y especialización, con lo cual se trata de empresas con un importante poder negociador con respecto a la sociedad resultante de la fusión.
- OCTAVA: La operación de concentración tiene como efecto inmediato un incremento de la concentración empresarial de este mercado sin que de ella se deriven efectos restrictivos en las condiciones de competencia de este mercado.
- NOVENA: No se han constatado a lo largo del estudio efectos restrictivos de la competencia ni elementos que contribuyan positivamente al mercado afectado.

Por cuanto antecede, el Tribunal de Defensa de la Competencia, dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 17 de la Ley de Defensa de la Competencia, ha acordado remitir al Excmo. Sr. Vicepresidente Segundo de Gobierno y Ministro de Economía para su elevación al Gobierno el siguiente

DICTAMEN

El Pleno del Tribunal, teniendo en cuenta los efectos que sobre la competencia en el mercado de referencia podría causar la operación de concentración económica objeto del presente informe y, tras valorar los posibles elementos compensatorios de las restricciones que se aprecian, considera que resulta adecuado declarar procedente la operación notificada.

Madrid, 18 de junio de 2002