



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N- 292 SMITHS DEUTSCHLAND/HEIMANN

Con fecha 22 de octubre de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de SMITHS GROUP DEUTSCHLAND GMBH del 100% de las acciones de HEIMANN SYSTEMS GMBH.

Dicha notificación ha sido realizada por SMITHS DEUTSCHLAND según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **22 de noviembre de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

La operación consiste en la adquisición por SMITHS DEUTSCHLAND de todas las acciones de HEIMANN en poder de ADITRON AG, por medio de un Acuerdo de Compra y Venta de Acciones firmado el 30 de septiembre de 2002.

La operación ha sido notificada en Alemania además de en España. Las autoridades alemanas han autorizado la operación el 31.10.2002.



## II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

### II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia, por la que el vendedor se compromete a no competir durante un periodo de dos años en actividades relativas al desarrollo, fabricación o distribución de dispositivos de rayos X para detección de objetos.

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

El TDC, en su informe de 2 de marzo de 1993, consideró que la existencia de determinados pactos de no competencia es consustancial a los negocios jurídicos de adquisición de establecimientos mercantiles, por lo que no es posible separar el tratamiento de dichos pactos del que se otorga a las operaciones de concentración entre empresas, si bien tales pactos no deben contener más restricciones que las objetivamente necesarias para la transferencia plena del establecimiento mercantil, ni realizarse en perjuicio de terceros.

En cuanto a la duración aceptable de la prohibición de competencia, el TDC, en su informe de 25 de marzo de 1998, estima que no existe una norma absoluta y suele depender del producto afectado y de las circunstancias de cada caso. En general, se han venido asumiendo los criterios explicitados por la Comisión Europea sobre este asunto.

En este sentido, la Comisión Europea adoptó el 4 de julio de 2001 una nueva Comunicación<sup>1</sup> que establece que la duración justificable de las cláusulas de no competencia es generalmente de tres años cuando implican la protección de “*know-how*”, mientras que en caso de aportación únicamente de fondo de comercio, este periodo se ve reducido a dos años.

Teniendo en cuenta que en el presente caso su duración y contenido no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, este Servicio estima que no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y en el Real Decreto 157/1992, que la desarrolla, considerándose, por tanto, el pacto de no competencia como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

---

<sup>1</sup> Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

#### **IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES**

##### **IV.1. Adquirente: “SMITHS DEUTSCHLAND GMBH” (SMITHS DEUTSCHLAND)**

Se trata de una compañía alemana filial al 100% de SMITHS GROUP PLC (Grupo SMITHS), compañía inglesa que cotiza en la Bolsa de Londres y controlada por varias compañías holdings. El Grupo SMITHS y sus filiales están activas a nivel mundial en cuatro áreas: i) sistemas aeroespaciales, ii) equipos médicos y de cuidados/tratamientos críticos, iii) soluciones de sellado y iii) productos industriales.

Dentro de la división de sistemas aeroespaciales se encuentra la subdivisión de equipos de detección relacionados con los sistemas de seguridad (alrededor del 10% del total de ventas de la división aeroespacial).

El Grupo SMITHS inició su actividad en el sector de dispositivos de detección en 1997 con la adquisición de GRASEVY PLC, que desarrolló la tecnología de espectrometría de movilidad de iones para la detección de agentes de guerra química. En 1999 adquirió ENVIRONMENTAL TECHNOLOGIES INC. (ETG) y alcanzó una posición líder en dispositivos de detección biológica y de guerra química.

Un tercer negocio, BARRINGER INSTRUMENTS, fue adquirido en mayo de 2001 y es el único negocio del Grupo SMITHS que opera en el sector de detección para la seguridad civil. Tiene filiales en EE.UU., Canadá, Reino Unido, Francia y Asia-Pacífico.

El Grupo SMITHS opera a través de BARRINGER en la tecnología de detección de rastros a través de la utilización de dos dispositivos principales: el espectrómetro de movilidad de iones, para detectar vapor y sustancias tales como agentes químicos o explosivos, y las tecnologías basadas en los anticuerpos y el ADN para la detección de sustancias biológicas, tales como bacterias o toxinas.

El Grupo SMITHS no tiene filiales en España.



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

<b>Volumen de ventas de SMITHS<sup>2</sup></b> <b>(Millones euros)</b>			
	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundial	2.342	5.546	4.914
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

Nota: El año financiero discurre entre el 1 de agosto y el 31 de julio de 2002.

#### **IV.2 Adquirida: “HEIMANN SYSTEMS GMBH” (HEIMANN)**

HEIMANN es una sociedad de nacionalidad alemana, filial al 100% de ADITRON AG. Esta última pertenece al Grupo RHEINMETALL AG, grupo internacional de defensa, electrónica y automoción.

Los productos de sistemas de seguridad fabricados por HEIMANN son: i) tecnología de imagen, para inspección de equipajes, correo y mercancías; ii) detección de metales y iii) sistemas biométricos utilizados para el registro digital de huellas dactilares y de la palma de la mano.

HEIMANN con sede en Alemania cuenta con filiales en EE.UU., Reino Unido, Francia, Canadá y Singapur. En España, HEIMANN vende, a través de un distribuidor, tecnología de imagen y, en particular, rayos X convencionales y sistemas de rayos X EDS/automáticos.

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

<b>Volumen de ventas de HEIMANN</b> <b>(Millones euros)</b>			
	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Mundial	116,7	123,9	167
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>2</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial.



## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

El sector económico afectado por la operación es el de dispositivos de detección en relación con sistemas de seguridad, donde ambas partes están presentes.

La industria distingue dentro del mercado de sistemas de seguridad entre:

- 1) tecnología de imagen
- 2) tecnología de detección de rastros
- 3) detección de metales
- 4) sistemas biométricos

El Grupo SMITHS únicamente opera en la tecnología de detección de rastros y la empresa adquirida HEIMANN opera en tecnología de imagen, detección de metales y sistemas biométricos.

#### 1) Tecnología de imagen:

- a) *Sistemas de rayos X convencionales*: Aportan una imagen de los contenidos de objetos tales como equipajes o mercancía. Necesitan de un operador para mirar la imagen y así detectar objetos peligrosos, ilegales o no declarados. Con esta tecnología es posible detectar cuchillos, armas y, a veces, aparatos explosivos.
- b) *Sistemas de detección de explosivos rayos X/automáticos*: Detectan e identifican automáticamente aparatos explosivos en el equipaje. Estos aparatos son mucho más sofisticados, mayores en tamaño y más caros que los sistemas de rayos X convencionales.
- c) *Sistemas de rayos X para el transporte*: Son sistemas de rayos X grandes para visualizar camiones, contenedores de mercancía, carretillas elevadoras y vehículos. Se usan fundamentalmente para revisar dichos objetos en los puertos o en las fronteras.

#### 2) Detección de rastros

La detección de rastros se usa para la seguridad en el transporte, la seguridad de locales y en el sector militar. Busca detectar cantidades microscópicas de explosivo, de agentes químicos y biológicos u otras sustancias como por ejemplo narcóticos.

Esta tecnología es completamente diferente de la tecnología de imagen puesto que la de detección de rastros lleva a cabo un análisis químico sobre una muestra recogida al pasar un paño especial sobre la superficie de los objetos en cuestión. Posteriormente se coloca la muestra dentro del detector de huellas, donde las partículas se calientan hasta el punto de convertirse en vapor. Esas sustancias vaporizadas se ionizan (es decir, se les da una carga eléctrica) y así pueden desviarse a través de un analizador. Los iones de las distintas sustancias se mueven a diferentes velocidades en el analizador, dependiendo de su peso molecular, tamaño y estructura.



La velocidad característica a la que un ión se mueve, denominado espectrometría de movilidad de iones, es una huella distinta que identifica la sustancia original.

### 3) Detectores de metales

Se utilizan para distinguir productos de metal dañinos para la seguridad tales como cuchillos, pistolas, etc. debido a las diferencias en su masa. El uso de estos detectores se ha extendido más allá de la seguridad básica de aeropuertos, y ahora es común en numerosas agencias gubernamentales, organizaciones y empresas.

### 4) Sistemas biométricos

Son aplicaciones para registros digitales y para obtener huellas digitales y de la palma de la mano. Se utilizan para investigaciones criminales y civiles.

Cada uno de los productos anteriormente considerados conforman un solo mercado de producto ya que no son sustituibles ni desde el punto de vista de la demanda ni desde el del suministro. Es posible que una bomba no pueda detectarse utilizando rayos X convencionales pero sí mediante detección de rastros. Por otra parte, un cuchillo o cualquier otra arma metálica podrá detectarse mediante rayos X y no mediante detección de rastros.

Por tanto, se trata de productos más bien complementarios utilizados en su conjunto por la comunidad de seguridad a nivel mundial con el fin de prestar una solución mejor que la que cada uno por separado podría aportar.

En consecuencia, este SDC analizará seis mercados de producto afectados por la operación: rayos X convencionales, sistemas de detección de explosivos rayos X/automáticos, sistemas de rayos X para el transporte, detección de rastros, detección de metales y sistemas biométricos, sin perjuicio de valorar también la operación desde la perspectiva del mercado de los sistemas de seguridad en su conjunto.

## V. 2. Mercado geográfico

Existen diversos factores que indican que los mercados de producto considerados tienen una dimensión geográfica mundial.

Los fabricantes tienden a centralizar su red de producción y de este modo suministran a sus clientes en todo el mundo desde pocas plantas. No son necesarias instalaciones productivas locales para vender en un determinado país.

Los grandes clientes, tales como aeropuertos, agencias gubernamentales, prisiones, etc. usualmente compran estos productos a través de procedimientos de compras públicas a nivel mundial.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, cuya declarada finalidad es asegurar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado español, interesará analizar los efectos de esta operación en el territorio nacional.



## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1.- Características y evolución**

Los productos para seguridad constituyen mercados emergentes en constante evolución. De hecho, estos productos han resultado atractivos únicamente durante los últimos años y, de momento, las ventas se reducen a un número limitado de unidades.

El país más desarrollado en relación con estos productos es Estados Unidos y, dentro de la Unión Europea, el Reino Unido.

Los acontecimientos recientes a nivel mundial han incrementado sustancialmente la demanda en el mercado de la seguridad. En particular, el 11 de septiembre de 2001 supuso un punto de inflexión en un mercado que está aumentando y que se espera que experimente un crecimiento de entre un 15% y un 20% en los próximos años, según informa el notificante. Este proceso se ha acompañado de una creciente concentración de la oferta a nivel mundial en un número reducido de operadores multinacionales.

### **VI.2.- Estructura de la oferta**

Como ya se ha mencionado, el suministro tanto de los detectores de rastros como de la tecnología de imagen es global, siendo los principales oferentes un número reducido de grupos internacionales que operan a nivel mundial.

En lo que respecta a detección de rastros, el mercado mundial se halla concentrado en prácticamente dos suministradores: el Grupo SMITHS y su competidor IONTRACK, que ha sido adquirido en octubre de 2002 por GENERAL ELECTRIC.

En lo concerniente a los productos de la empresa adquirida HEIMANN, existen fuertes competidores a nivel mundial. Su cercano competidor a nivel mundial es L-3 SECURITY & DETECTION SYSTEMS, INC. que cuenta con plantas de producción en California, Florida, Massachussets y el Reino Unido y alcanzó los 2.347 M. Dólares en 2001<sup>3</sup>. En ese año adquirió la división de sistemas de detección de PERKIN-ELMER.

Otro importante competidor es RAPISCAN SECURITY PRODUCTS, INC., filial de OSI SYSTEMS<sup>4</sup> que ha suministrado alrededor de 5.000 sistemas de detección a clientes por todo el mundo para su uso en aeropuertos, aduanas, tribunales, agencias gubernamentales, prisiones, embajadas, museos, etc. Cuenta con plantas de fabricación en California, Reino Unido, Emiratos Árabes Unidos y Singapur.

La parte notificante sólo dispone de cuotas de mercado en valor en relación con los productos afectados. Así, las cifras facilitadas se basan en las mejores estimaciones internas de

<sup>3</sup> Datos obtenidos de su página de Internet.

<sup>4</sup> Importante grupo a nivel mundial que compite en cuatro áreas de negocio: mercado de equipamiento original (OEM), seguridad, sector médico y fibra óptica.



las partes. Igualmente, dadas las características de estos productos, sus ventas varían ampliamente de año en año.

Las cuotas de las partes en los distintos mercados de producto para el año 2001, tanto en España como a nivel mundial, quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación:

<b>Rayos X convencionales – Año 2001</b>				
<b>Operador</b>	<b>Mundial</b>		<b>España</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>
<b>HEIMANN</b>	[...]	[30-35]	[...]	[65-70]
L-3*	[...]	[20-25]	[...]	[10-15]
RAPISCAN	[...]	[10-15]	[...]	[10-15]
AS&E*	[...]	[10-15]	[...]	-
CS*	[...]	[0-5]	[...]	-
OTROS	[...]	[10-15]	[...]	[0-5]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación del Notificante

\*L-3 adquirió PERKIN ELMER en el año 2001. Por tanto, la cuota de mercado de PERKIN ELMER se incluye en la cuota de mercado de L-3.

\*AS&E: AMERICAN SCIENCE & ENGINEERING.

\* CS: CONTROL SCREENING

<b>Sistemas de detección de explosivos por rayos X/automáticos – Año 2001</b>				
<b>Operador</b>	<b>Mundial</b>		<b>España</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>
<b>HEIMANN</b>	[...]	[15-20]	[...]	[0-5]
INVISION	[...]	[40-45]	[...]	[95-100]
L-3	[...]	[30-35]	[...]	-
YXLON	[...]	[0-5]	[...]	-
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación del Notificante

<b>Sistemas de rayos X para el transporte – Año 2001</b>				
<b>Operador</b>	<b>Mundial</b>		<b>España</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>
<b>HEIMANN</b>	[...]	[20-25]	[...]	<b>0</b>
TSINGHUA*	[...]	[35-40]	[...]	100
L-3	[...]	[0-5]	[...]	
AS&E	[...]	[15-20]	[...]	
SAIC*	[...]	[15-20]	[...]	
RAPISCAN	[...]	[0-5]	[...]	
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación del Notificante

\* THSINGHUA TNTC Y TSINGHUA HUALAXIN

\* (SAIC) SCIENCE APPLICATION INTERNATIONAL

<b>Detección de rastros– Año 2001</b>				
<b>Operador</b>	<b>Mundial</b>		<b>España</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota (%)</b>
<b>SMITHS</b>	[...]	[45-50]	[...]	<b>100</b>
IONTRACK*	[...]	[45-50]	[...]	0
TD*	[...]	[0-5]	[...]	-
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación del Notificante

\* IONTRACK no ha vendido ninguna unidad en el año 2001 pero el notificante informa que sí es un competidor en España.

\* TD: THERMEDICS DETECTION





Detección metales– Año 2001				
Operador	Mundial		España	
	Millones euros	Cuota (%)	Millones euros	Cuota (%)
CEIA	[...]	[25-30]	*	*
RAPISCAN	[...]	[25-30]	*	*
<b>HEIMANN</b>	[...]	<b>[10-15]</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
OTROS**	[...]	[20-25]	*	*
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	*	<b>100</b>

Fuente: Estimación del Notificante

\*Nota: HEIMANN no está presente en el mercado español de detectores de metales. Por tanto, el notificante indica que no puede aportar los datos relativos al mercado español.

\*\* Incluye EBINGER PRÜF-UND ORDNUNGSTECHNIK GMBH, VALLON GMBH y numerosos otros pequeños agentes.

Sistemas biométricos– Año 2001				
Operador	Mundial		España	
	Millones euros	Cuota (%)	Millones euros	Cuota (%)
VISIONICS/IDENTIX	[...]	[55-60]	*	*
<b>HEIMANN</b>	[...]	<b>[25-30]</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
CROSS MATCH	[...]	[10-15]	*	*
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	*	<b>100</b>

Fuente: Estimación del Notificante

\*Nota: HEIMANN no está presente en el mercado español de sistemas biométricos. Por tanto, el notificante indica que no puede aportar los datos relativos al mercado español.

Sistemas de seguridad en general– Año 2001				
Operador	Mundial		España	
	Millones euros	Cuota (%)	Millones euros	Cuota (%)
<b>HEIMANN</b>	[...]	<b>[20-25]</b>	[...]	<b>[45-50]</b>
L-3	[...]	[15-20]	[...]	[5-10]
AS&E	[...]	[5-10]	[...]	-
THSINGHUA	[...]	[5-10]	[...]	-
INVISION	[...]	[5-10]	[...]	[25-30]
RAPISCAN	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]
<b>SMITHS</b>	[...]	<b>[0-5]</b>	[...]	<b>[0-5]</b>
IONTRACK	[...]	[0-5]	[...]	-
SAIC	[...]	[0-5]	[...]	-
VISIONICS/IDENTIX	[...]	[0-5]	[...]	-
CS	[...]	[0-5]	[...]	-
CEIA	[...]	[0-5]	[...]	-
CROSS MATCH	[...]	[0-5]	[...]	-
YXION	[...]	[0-5]	[...]	-
TD	[...]	[0-5]	[...]	-
OTROS	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100</b>	[...]	<b>100</b>

Fuente: Estimación del Notificante

### VI.3.- Estructura de la demanda

La demanda de estos productos es global y los clientes satisfacen sus necesidades también en una dimensión mundial. Los clientes finales (mayoritariamente agencias gubernamentales) tienen un fuerte poder de negociación. Las ventas por lo general se llevan a cabo a través de procedimientos públicos de adquisición, si bien los sistemas de detección de rastros y de tecnología de imagen casi nunca se venden conjuntamente, con independencia de



que el cliente adquiriera posteriormente otro sistema que le permita disponer de una gama más completa de tecnologías de detección.

En cuanto a los clientes directos de los productores, los distribuidores, generalmente son grandes empresas de ámbito multinacional, como es el caso de [...] en España, con relativo poder de negociación.

#### **VI.4.- Estructura de la distribución**

El Grupo SMITHS vende sus productos de detección de rastros en España a través de un agente llamado [...].

El distribuidor oficial exclusivo de HEIMANN en España es [...]. También vende piezas de recambio y presta servicios post-venta a clientes que hayan adquirido productos de HEIMANN.

Según informa el notificante, [...] vende productos de distintos fabricantes y por ser los productos de detección de rastros y tecnología de imagen no consumibles, en los que las ventas son reducidas y pueden variar significativamente de año en año, no existe una red amplia de distribuidores.

#### **VI.5.- Fijación de precios y otras condiciones comerciales.**

El Grupo SMITHS utiliza precios [...] para sus productos de detección de rastros. No obstante, los precios finales que se presentan en respuesta a procedimientos públicos de compra se pueden ver afectados por la configuración del producto solicitado por el cliente, repuestos y otros bienes de consumo, así como programas de servicio o garantías.

Los precios de HEIMANN de los productos de tecnología de imagen que vende en España son precios [...], puesto que sus productos los comercializa el revendedor [...]. Estos precios oscilan entre [...] Euros dependiendo del tamaño de los aparatos.

#### **VI.6.- Competencia potencial - Barreras a la entrada**

Según informa el notificante, una de las principales barreras que los competidores pueden encontrar al acceder al mercado de los productos de seguridad tiene carácter financiero, derivada de los costes relacionados con el capital inicial, promoción, publicidad, distribución o costes de mantenimiento.

Sin embargo, la I+D es probablemente el principal elemento para mantener una posición competitiva en los mercados de dispositivos de detección. Las actividades de I+D, según el notificante, suponen la mejora o el desarrollo de nuevas plataformas de detección. Dichas mejoras se pueden orientar a la simplificación de la intervención humana o se pueden dirigir al aumento de las capacidades de detección del instrumento.



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

### **VII.1.- Posición en el mercado**

La presente operación de concentración supone el refuerzo de SMITHS como primer operador en el ámbito del conjunto de los sistemas de seguridad, tanto en el mercado europeo como en el español, donde ostenta una posición importante, sobre todo al completar su cartera de productos. En efecto, hasta ahora, SMITHS tenía una posición muy destacable en la tecnología de detección de rastros, mercado en que fue el único operador en España en 2001, y con la operación se hace con un operador consolidado en tecnología de imagen, detección de metales y sistemas biométricos, con una posición especialmente destacable en el mercado de los rayos X convencionales.

Con ello, reunirá tecnologías separadas y hasta cierto punto complementarias que, por el momento, se están utilizando independientemente para visualizar equipaje, mercancía y personas, o detectar la presencia de contrabando, tal como aparatos explosivos o narcóticos ilegales.

Cada una de ellas tiene sus ventajas y desventajas y obviamente ninguna presenta un instrumento de detección perfecto. Ésta es la razón por la que tanto los detectores de rastros como los aparatos de rayos X se utilizan conjuntamente en muchas aplicaciones para la seguridad, como por ejemplo en la aviación.

Según informa el notificante, la presente operación reunirá la experiencia de ingeniería y de dirección necesaria para diseñar, desarrollar y construir un aparato integrado de detección-imagen que podrá simultánea y automáticamente examinar un objeto, utilizando dos tecnologías diferentes.

No obstante, la posición relativa de estos operadores debe ser matizada, ya que se trata de mercados emergentes en que la información que se desprende de las cuotas de mercado tiene un valor limitado dada su importante fluctuación en el tiempo. No hay que olvidar que es un mercado reciente y de tamaño pequeño (con un valor inferior a los 80 M. Euros a nivel mundial en 2001) en el que se venden pocas unidades, de inversión o de consumo duradero, a un coste relativamente alto.

### **VII.2.- Competencia actual -Competencia potencial - Barreras a la entrada**

A la hora de valorar la presente operación, es importante considerar que el ámbito geográfico donde se desarrolla la competencia entre los oferentes de los productos afectados es mundial. En este escenario, la alta concentración es la característica principal, siendo destacable el mercado de detección de rastros, dominado por sólo dos operadores en el ejercicio pasado: el Grupo SMITHS e IONTRACK, recientemente adquirido por GENERAL ELECTRIC.

A pesar de esta estructura duopolística, no cabe ignorar la presencia de importantes competidores potenciales en los mercados de producto próximos, grandes compañías multinacionales con importantes posiciones en varios mercados e incluso sectores distintos, fuerte volumen de negocios y alto nivel de sofisticación y capacidad tecnológica. Estos operadores



dispondrían de la capacidad para superar la barrera que supone la I+D y acceder a este mercado en clara expansión, dificultándose así una posible coordinación del comportamiento competitivo de las empresas ya establecidas.

### **VII.3.- Poder compensatorio de la demanda**

Como se ha mencionado anteriormente, los clientes de detectores de rastros y de tecnología de imagen tienen un poder fuerte de negociación, el cual está reforzado por el procedimiento de adquisición pública que se utiliza generalmente.

### **VII.4.- Conclusiones**

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

## **VIII. PROPUESTA**

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