



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 297 THOMSON / CANAL+ TECHNOLOGIES

Con fecha 6 de noviembre de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa THOMSON (Former Thomson Multimedia), S.A. (en adelante THOMSON) de una participación de control de la sociedad CANAL+ TECHNOLOGIES, S.A. (en adelante C+T) .

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

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

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

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **7 de diciembre de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa THOMSON del 89,06% del capital de C+T que le otorga el control exclusivo de la sociedad. Tras la operación, THOMSON detendrá el 92,25% del capital de CANAL+ TECHNOLOGIES, dado que antes de la misma ya disponía del 3,19% del capital social.



Además del contrato de compraventa de acciones, la operación comprende dos contratos comerciales a largo plazo entre THOMSON y CANAL+ que regularán la futura cooperación entre las partes en los sectores de actividad de C+T.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de Alemania, Francia y España. De acuerdo con la notificante, la operación fue autorizada por las autoridades alemanas el día 12 de noviembre.

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 intervenir ni participar en el negocio vendido.

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 Comunicación¹ 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.

Inicialmente, la notificante ha indicado que el período de 3 años no es suficiente para conseguir la protección de la totalidad del negocio adquirido dado que el ciclo comercial del producto es de entre 1 y 3 años debido a que ha de adaptarse, testarse y activarse de acuerdo con el cliente antes de que empiece a generar ingresos.

No obstante, el Servicio de Defensa de la Competencia considera que el período inicialmente planteado por la notificante [...] considerado habitualmente como razonable para la

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

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



protección del comprador por el negocio adquirido y va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada. Este tipo de productos de alta tecnología evolucionan rápidamente y, además, en el expediente N-256 Liberty/Open TV el SDC consideró como accesoria de la operación una cláusula de no competencia por un período de 3 años. Por estas razones este SDC considera, y así lo han asumido formalmente las partes, que el pacto de no competencia tendrá una duración de 3 años. Cualquier prórroga estaría, en su caso, sujeta a la normativa nacional o comunitaria relativa a acuerdos entre empresas.

II.2. Cláusula de no captación

El acuerdo firmado entre las partes contempla, por el mismo período de tiempo del compromiso de no competencia, una cláusula de no captación de ingenieros o directivos de C+T.

Es criterio de este Servicio evaluar este tipo de cláusulas con los mismos criterios que las de inhibición de la competencia. No obstante, dado que el know-how tecnológico constituye un activo principal del negocio adquirido en este ámbito dominado por la I+D, en línea con lo previsto en la citada Comunicación de la Comisión, se considera esta cláusula directamente relacionada y necesaria para la realización de la operación de concentración por lo que se considera parte integrante de la misma.

II.3. Acuerdo comercial estratégico

[...]

[...]

[...]

[...]

II.4. Acuerdo comercial a largo plazo

El contrato de compraventa firmado incorpora un acuerdo comercial entre C+T y Canalsatellite que tiene por objeto establecer una relación comercial a largo plazo en interés mutuo.

[...]

[...]

Este acuerdo no vincula a Sogecable y tampoco tiene efectos sobre territorio español dado que se firma entre las dos empresas citadas y Canalsatellite no desarrolla ninguna actividad en España.



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

De acuerdo con la notificación, 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.

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 PARTICIPES

IV.1. **Adquirente: “THOMSON (Former Thomson Multimedia) S.A.” (THOMSON)**

THOMSON es una sociedad francesa dedicada a la electrónica cuyos principales sectores de actividad son: componentes electrónicos, soluciones digitales, electrónica de consumo, gestión de patentes y licencias y productos y servicios para nuevos medios de comunicación como TV digital, etc. Dentro de este último segmento, se incluye la fabricación y comercialización de decodificadores digitales de TV de pago. Comercializa sus productos y servicios – entre otras – bajo las marcas Thomson, RCA, Technicolor y GVG.

Los accionistas de THOMSON son: THOMSON, S.A. (37,98%), cuyo único accionista es el Estado francés; Microsoft (6,38%); NEC (6,38%); Alcatel (6,38%); empleados (5,02%); DirecTV (4,87%) y bolsa (32,02%).

Microsoft tiene un representante en el Consejo de Administración de THOMSON. No obstante, Microsoft no diseña ni vende software de acceso condicional y sus actividades en el sector del *middleware* son muy reducidas y están limitadas al suministro de Cabo TV, una cadena portuguesa de TV digital de pago.

THOMSON controla diversas empresas dentro del sector entre las que se encuentra Thomson Multimedia Sales Spain, S.A. que se dedica a la comercialización de los productos de THOMSON en España.

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

Volumen de ventas de THOMSON (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	6.690	9.100	10.500
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación



IV.2 Adquirida: “CANAL+ TECHNOLOGIES, S.A.” (C+T)

C+T es una sociedad francesa que se dedica a la prestación de servicios técnicos para televisión digital de pago. En particular, C+T diseña y licencia soluciones digitales de *middleware* y software de acceso condicional para operadores de TV de pago.

C+T es filial de Canal+ que, a su vez, se encuentra controlada por Vivendi Universal. El Consejo de Administración de Vivendi Universal tiene un representante de Philips. No obstante, tras la venta de C+T, ni Canal + ni Vivendi Universal conservarán ninguna actividad en los sectores en los que opera C+T. Otros accionistas de C+T son Sony (3,19%), Sogecable (3,19%) y Sun Microsystems (1,37%).

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

Volumen de ventas de C+T (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

La operación notificada se enmarca dentro del amplio mercado de la televisión de pago y los servicios interactivos y, en particular, de los servicios técnicos.

La televisión de pago ha sido definida por la Comisión reiteradamente como un mercado separado de la televisión en abierto. En el caso IV/36.539 British Interactive Broadcasting/Open, la Comisión ha tenido ocasión de examinar el mercado de los servicios interactivos y lo ha considerado como un mercado diferente al de los servicios de televisión de pago debido fundamentalmente a que los primeros son básicamente servicios transaccionales o informativos mientras que los últimos son en gran parte servicios de entretenimiento.

Recientemente, el Servicio de Defensa de la Competencia ha considerado en el caso N-280 Sogecable/Vía Digital que, dado el estado actual de la tecnología, la dependencia con respecto a la oferta general de las plataformas de TV de pago y el limitado desarrollo de los servicios interactivos en España, éstos pueden ser considerados como un mercado “emergente” que forma parte del de la TV de pago. No obstante, esta consideración puede cambiar en el futuro a medida que se desarrollen estos servicios.



La televisión interactiva es un tipo avanzado de televisión de pago en la que el abonado tiene la opción de interactuar con el proveedor de contenidos a través de un televisor conectado a un decodificador. Un servicio de televisión interactiva presenta normalmente las siguientes características:

- La posibilidad de interactuar con el programa, escogiendo, por ejemplo, la toma de la cámara que prefiere o participando en un concurso relacionado con el programa que está viendo
- La posibilidad de recibir servicios no-televisivos tales como servicios bancarios en red (*online*), “*gaming*” (juegos de ordenador sofisticados), “*walled garden Internet*” (servicio de acceso a Internet que limita el acceso a un número seleccionado de sitios), e-mail, etc., a través de un decodificador
- La existencia de un sistema de gestión operativo que permite a) al abonado elegir y recibir los servicios escogidos y b) al operador registrar y cobrar los servicios prestados.

En España, tras la insolvencia de QuieroTV, los proveedores de servicios interactivos son Vía Digital y Canal Satélite Digital.

Tanto la prestación de servicios de televisión de pago como interactivos requieren de una infraestructura que conforma el mercado separado de servicios técnicos. En el caso BiB/Open, la Comisión ha dejado abierta la definición del mercado, sin concretar la existencia de mercados separados para los servicios técnicos para televisión de pago y los servicios técnicos para televisión interactiva.

Los servicios técnicos comprenden esencialmente el suministro de los decodificadores, la prestación de servicios de acceso condicional junto con tarjetas inteligentes, así como servicios de gestión de abonados, y pueden incluir también el acceso a la guía electrónica de programación y a la escritura de aplicaciones compatibles con la interfaz de la programación de aplicación incluida en el decodificador.

El decodificador es una caja que incorpora los siguientes elementos:

- un receptor, encargado de la recuperación y corrección de errores de la señal;
- un módulo de acceso condicional para el control del acceso del usuario a los programas y servicios a través de claves que han de ser descifradas y que permiten la decodificación de la información pertinente; el acceso condicional es un programa informático que se instala, por un lado, en el operador de TV, por otro, en el decodificador y se completa con las tarjetas inteligentes que son unos pequeños ordenadores del tamaño de una tarjeta de crédito con sistema operativo, memoria y unidad central
- un sistema de desaleatorización que hace inteligibles las imágenes y el sonido recibidos
- el decodificador puede incorporar adicionalmente un tipo de software específico, denominado *middleware*, que permite la prestación de servicios interactivos



- el decodificador puede incorporar también aplicaciones interactivas que pueden ser diseñadas por encargo o estándar. Estas aplicaciones consisten en servicios de información (noticias, meteorología), servicios de telecomunicación (e-mail, chat) o servicios controlados por el espectador.

Por lo que se refiere a las actividades de las partes en España en el mercado de la televisión de pago, cabe decir que las de THOMSON se limitan a la producción y venta de decodificadores digitales.

C+T, por su parte, suministra dos tipos de productos:

a) Software de acceso condicional (SAC) digital, comercializado bajo la marca MediaGuard: permite acceder a los abonados a la TV de pago a contenidos que se emiten codificados. C+T no produce soluciones analógicas de SAC.

b) Software necesario para el funcionamiento de servicios interactivos (*middleware*), comercializado bajo la marca MediaHighway. Se trata de un software que permite a los espectadores el acceso, a través de un televisor conectado a un decodificador, a servicios interactivos como los bancarios, e-mail, juegos, compras y otros.

Teniendo en cuenta las actividades que la empresa adquirida desarrolla en España y la ausencia de solapamiento de actividades con la adquirente cabe analizar los efectos de la operación sobre los submercados de suministro de *middleware* o software necesario para la prestación de servicios interactivos y suministro de software de acceso condicional digital.

No obstante, la operación notificada produce un incremento de la cartera de productos de la adquirente que opera en la comercialización de decodificadores y que, tras la operación, se hace con un conjunto de productos necesarios para la prestación de servicios técnicos de TV de pago y servicios interactivos. Por ello, es preciso valorar la operación también en el mercado de decodificadores digitales y en el mercado de los servicios técnicos en su conjunto.

V. 2. Mercado geográfico

La Comisión ha considerado que el mercado de los servicios técnicos de televisión de pago tiene una dimensión nacional por su estrecha relación con el de la televisión de pago. En este mercado, la Comisión justifica la dimensión geográfica en razón de la divergencia de disposiciones nacionales, las barreras lingüísticas, los factores culturales y las diferencias en las condiciones de competencia en los distintos Estados miembros.

Las partes apuntan, no obstante, que el mercado de suministro de SAC y de *middleware* o software necesario para el funcionamiento de plataformas básicas de televisión de pago interactiva puede tener una dimensión geográfica superior debido a que la mayoría de los operadores se encuentran presentes a escala global y suministran desde unidades de servicio centralizadas. Los servicios consisten, en su mayor parte, en la concesión de licencias de derechos de propiedad intelectual y en actividades de consultoría que no implican costes de transporte. Aunque las soluciones tienen que ser ajustadas para cumplir ciertos estándares



regionales (el DVB-MHP en Europa, BML en Japón y OCAP en Estados Unidos), todos los competidores son capaces de incorporar fácilmente esos estándares en sus productos.

El Servicio de Defensa de la Competencia considera que, en atención a lo anterior, los mercados de software de acceso condicional y de middleware tienen una dimensión mundial en tanto que el mercado de servicios técnicos en su conjunto puede tener una dimensión nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

a) El mercado de decodificadores se caracteriza por un elevado nivel de fragmentación y por un alto grado de competencia entre los diferentes proveedores como demuestran las cuotas de los distintos operadores en el mercado comunitario en 2001:

MERCADO EUROPEO DE DECODIFICADORES DIGITALES	
Operador	Cuota (%)
Pace	[15-20]
THOMSON	[10-15]
Sagem	[10-15]
Philips	[5-10]
Nokia	[5-10]
Fuente: Notificación	

En España, existe, asimismo, un número elevado de operadores que se dedican a la venta de decodificadores digitales como queda reflejado en el cuadro siguiente:

MERCADO ESPAÑOL DE DECODIFICADORES DIGITALES	
Operador	Cuota (%)
THOMSON	[25-30]
Sagem	[20-25]
Philips	[15-20]
Pioneer	[15-20]
Sony	[5-10]
Echostar	[0-5]
Otros	[0-5]
Fuente: Notificación	

b) El mercado de SAC digital es un mercado relativamente nuevo asociado al surgimiento de la TV de pago en formato digital. A nivel comunitario, las cuotas de mercado de C+T y de sus competidores en 2001 quedan reflejadas en el cuadro siguiente:

MERCADO EUROPEO DE SAC DIGITAL	
Operador	Cuota (%)
NDS (<i>VideoGuard</i>)	[25-30]
C+T (<i>MediaGuard</i>)	[25-30]
Kudelski (<i>Nagra</i>)	[15-20]
France Telecom (<i>Viaccess</i>)	[10-15]
Beta Research (<i>Betacrypt</i>)	[5-10]



MERCADO EUROPEO DE SAC DIGITAL	
Operador	Cuota (%)
MIH (<i>Irdeto</i>)	[0-5]
Philips (<i>Cryptoworks</i>)	[0-5]
Otros	[0-5]
TOTAL	100,0
Fuente: Notificación	

La notificante considera que dado que cada operador de televisión trabaja en España únicamente con un proveedor de SAC digital, la estimación de cuotas de mercado se ha realizado relacionándolas con las cuotas de los operadores de TV de pago, en términos de número de abonados.

MERCADO ESPAÑOL DE SAC DIGITAL		
Operador TV	Proveedor	Cuota (%)
Canal Satélite Digital	C+T	55,8
Vía Digital	Kudelski	36,6
Auna	NDS	7,6
TOTAL		100,0
Fuente: Notificación		

C+T es el líder en España como consecuencia de la posición detentada por su cliente, Canal Satélite Digital en TV de pago. Vía Digital, por su parte, utiliza el SAC digital denominado Nagra del grupo suizo Kudelski. Entre los operadores de cable, AUNA ha optado por la solución del líder comunitario NDS en tanto que ONO parece que utilizará Motorola.

c) El mercado de suministro de *middleware* es, igualmente, un mercado relativamente nuevo asociado al surgimiento de la televisión de pago y de los servicios interactivos. A nivel comunitario, la cuota de C+T en 2001 queda reflejada en el siguiente cuadro:

MERCADO EUROPEO DE MIDDLEWARE	
Operador	Cuota (%)
Open TV	[45-50]
C+T	[30-35]
Liberate	[5-10]
BetaResearch	[5-10]
Otros	[0-5]
TOTAL	100,0
Fuente: Notificación	

En España, el mercado de suministro de *middleware* existe desde 1996 tras el lanzamiento de Canal Satélite Digital, estando presentes, por tanto, muy pocos operadores, que prestan sus servicios a los operadores de televisión de pago digital. En la actualidad, sólo dos operadores ofrecen servicios interactivos, Canal Satélite Digital y Vía Digital, dado que los operadores de cable están actualmente inmersos en el proceso de cambio de sus emisiones de formato analógico a formato digital, aunque AUNA parece que ya ha empezado a emitir en este último formato.



La estimación de cuotas en este mercado se ha realizado, igual que en el segmento anterior, relacionándolas con las cuotas correspondientes a los operadores de televisión interactiva. En el año 2001, las cuotas en España quedan reflejadas en el cuadro siguiente:

MERCADO ESPAÑOL DE MIDDLEWARE		
Operador TV interactiva	Proveedor	Cuota (%)
Canal Satélite Digital	C+T (MediaHighway)	60,4
Vía Digital	Open TV	39,6
TOTAL		100,0
Fuente: Notificación		

En el cuadro no se han incluido a Quiero TV, que está en proceso de liquidación y que utilizaba el software de Open TV, ni a Canal + que, al emitir en tecnología analógica, no ofrece servicios interactivos. C+T es el líder del mercado con una cuota del 60,4% dado que Canal Satélite Digital utiliza únicamente esta tecnología y es el primer operador de TV de pago digital. De acuerdo con la notificante, parece que AUNA ha elegido como suministrador de *middleware* a Open TV.

VI.2. Estructura de la demanda

La demanda de *middleware* y de SAC digital se encuentra constituida básicamente por operadores de televisión de pago y de operadores de TV que incluyen servicios interactivos, aunque también los fabricantes de decodificadores y otras empresas activas en el sector de las tecnologías de la información se cuentan entre los clientes de este producto.

El único cliente español de C+T es Canal Satélite Digital.

C+T suministra sus productos directamente a los consumidores una vez formalizado el pedido.

VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La demanda de *middleware* y de SAC digital se encuentra estrechamente relacionada con el despliegue de decodificadores digitales y éste, con el de la TV digital, ya sea de pago o no.

Si bien las perspectivas desde el punto de vista de la demanda son optimistas, hay que considerar la existencia de barreras a la entrada en el mercado de servicios técnicos de tipo tecnológico, económico y de otro tipo, como las relacionadas con las redes de televisión.

En relación con la tecnología, se requieren importantes inversiones en I+D ya que el mercado de la televisión digital e interactiva está impulsado por los avances tecnológicos. Se requiere, además, la contratación de personal técnico cualificado y con experiencia. C+T destina a inversiones en I+D alrededor del 53% de su volumen de ventas.

En relación con el capital, el ciclo de venta del producto es largo, de entre 1-3 años para cada red de televisión, ya que las prestaciones de *middleware* y de acceso condicional tienen que ser adaptadas, probadas y activadas en cooperación con el cliente. Todo ello requiere que los



proveedores de *middleware* y SAC digital muestren la suficiente solvencia para poder operar durante el período de puesta en marcha.

Las partes indican que el estándar DVB-MHP (Multimedia Home Product) recientemente adoptado por la industria europea y americana permitirá a cualquier proveedor de contenidos digitales crear y emitir aplicaciones interactivas que funcionen en todo tipo de soluciones de *middleware*. DVB-MHP es una solución interactiva (basada en la tecnología Java) que ha sido adoptada por la DVB (Digital Video Broadcasting - consorcio de fabricantes, productores de software, organismos regulatorios y operadores de TV dedicado a la creación de estándares para TV digital).

Las partes indican, asimismo, que la fusión de Canal Satélite Digital y Vía Digital, si llega a producirse, conllevará probablemente que la empresa resultante elija un solo proveedor de *middleware* y un solo suministrador de SAC. La notificante considera que C+T no tiene ninguna ventaja frente a sus competidores ya que no existe ningún acuerdo de exclusividad entre Sogecable y C+T, la participación de Sogecable en el capital de C+T es insignificante (3,19%), y el contrato comercial a largo plazo no es aplicable a las empresas del grupo Canal + en las que la participación no es mayoritaria.

A pesar de las citadas barreras, están entrando competidores en este mercado. El último en acceder al mismo ha sido Microsoft quien, por el momento, ha suministrado *middleware* a Cabo TV, un operador portugués de TV digital de pago.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado

Como consecuencia de esta operación, THOMSON, fabricante de decodificadores para TV de pago y servicios interactivos, se hace con una posición importante en los mercados aguas arriba de software de acceso condicional digital y de *middleware* o software necesario para la prestación de servicios interactivos.

Aunque, desde el punto de vista de efectos horizontales, no se altera la estructura de los citados mercados de software, se produce una integración vertical de actividades en el adquirente, THOMSON, líder en la fabricación y comercialización de decodificadores digitales.

No obstante, este mercado se caracteriza por un elevado nivel de fragmentación y por un alto grado de competencia entre los diferentes proveedores, operadores multinacionales con cuotas de mercado próximas y una capacidad técnica y financiera comparable.

Es preciso tener en cuenta, asimismo, que la elección de software se antepone a la del hardware. Los operadores de TV especifican el tipo de software de acceso condicional y *middleware* que van a instalar y proporcionan una descripción detallada de los decodificadores que desean. Esta descripción detallada se envía a varios fabricantes de decodificadores, que emiten sus ofertas de acuerdo con las necesidades de los operadores ya que pueden implantar



cualquier solución de software en sus decodificadores. Debido a esta adaptabilidad de los decodificadores, la oferta de hardware tiene menor importancia.

Habría que considerar, además, que el SAC y el *middleware* de C+T se pueden instalar en cualquier tipo de decodificador a diferencia de lo que sucede con otros competidores integrados verticalmente como Philips (con Cryptoworks), Scientific Atlanta (con Powerkey) o Motorola (con Digicipher). No es necesario, por otro lado, que las soluciones de C+T se instalen conjuntamente en un decodificador. Cada una de ellas es perfectamente compatible con la de otro proveedor.

Las partes indican que la integración vertical no otorga ninguna ventaja ni al proveedor de software ni al fabricante de hardware como demuestra el hecho de que el líder mundial y europeo en *middleware*, Open TV, no fabrica decodificadores ni suministra SAC. Asimismo, el líder europeo en SAC, NDS tampoco produce decodificadores ni suministra *middleware* y sólo uno de los cinco mayores productores de decodificadores a nivel europeo, Philips, está integrado verticalmente.

Las partes consideran que la integración vertical entre operadores de TV y suministradores de SAC y *middleware* es mucho más beneficiosa para el suministrador tecnológico. Este tipo de integración se produce en los siguientes operadores: NDS/NewsCorp, OpenTV/Liberty Media, MIH/Irdeto y EchoStar/NagraStar. En este sentido, la operación supone la ruptura de una integración vertical entre un operador de TV, Canal +, y un suministrador de SAC y *middleware*, C+T.

Finalmente, habría que considerar que desde 2001 todos los decodificadores vendidos incorporan cargadores que permiten a los operadores de TV cambiar la solución de SAC y *middleware* utilizada sin tener que reemplazar la base instalada de decodificadores.

VII.2. Competencia actual - potencial

Aunque en España se encuentran presentes sólo tres operadores en el segmento de SAC, a nivel mundial existe un número importante de competidores como NDS, France Telecom, Beta Research y Philips, entre otros.

En el segmento de *middleware*, si bien existen únicamente dos proveedores en España (OpenTV y C+T), en el mercado mundial existen suficientes competidores de talla importante como Liberate Technologies, Beta Research y Microsoft.

Hay que tener en cuenta que el sector del cable está acometiendo en estos momentos la transformación del formato analógico al digital, lo que redundará en un incremento de las ventas de decodificadores, SAC y *middleware* y podría modificar la estructura actual del mercado dadas las preferencias ya manifestadas por algunos de los actuales operadores de cable.

VII.3. Poder compensatorio de la demanda

En España, los clientes de SAC y *middleware* son básicamente los operadores de televisión de pago, grandes empresas que ejercen su actividad en un mercado altamente concentrado y con un alto poder de negociación.



Los pedidos se otorgan mediante licitaciones abiertas a todos los competidores en las que los factores considerados son calidad, flexibilidad, precio y nivel de seguridad de cada solución ofertada.

VII.4. Barreras a la entrada

Los mercados de *middleware* y de SAC se caracterizan por la existencia de elevadas barreras a la entrada de tipo tecnológico y económico. Ello no ha impedido, sin embargo, la entrada de competidores en el mercado en los últimos años. De hecho, en España los operadores actuales han accedido al mercado en los últimos 5-6 años, ya que los servicios de televisión de pago e interactivos son un servicio que se presta únicamente desde 1996.

VII.5. Otros aspectos

El futuro del mercado de los servicios de software interactivo y de acceso condicional se encuentra hoy estrechamente ligado al de la televisión de pago y, muy en particular, al de los servicios interactivos.

Las dificultades financieras a las que se enfrentan actualmente algunos operadores de TV de pago en Europa hacen prever un futuro incierto para ellos y, por tanto, para todas las empresas relacionadas. Este es el caso de NTL y Telewest en el Reino Unido, UPC en varios países, Quiero TV en España, Kirch Media en Alemania o ITV Digital en el Reino Unido.

Al mismo tiempo, este proceso se ve compensado por la entrada de nuevos operadores como los del cable que provocarán un incremento de la demanda de estos tipos de software.

En la medida en que se vaya introduciendo la tecnología digital en las televisiones en abierto², los consumidores demandarán cada vez más servicios interactivos y el mercado del software interactivo experimentará un crecimiento importante.

En este contexto de concentración de la oferta en el mercado de la televisión de pago y de digitalización de la señal, la búsqueda de un tamaño mayor por parte de las empresas que se sitúan en mercados ascendentes o descendentes se constituye en un objetivo prioritario que les permita desarrollar productos cada vez más sofisticados y ofrecer una gama de servicios y productos cada vez más completa.

VII.6. Conclusiones

Por todo lo anterior, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado.

² El 3 de abril comenzaron en España a emitir digitalmente TVE, Telecinco y Antena 3 y el 18 de junio Net TV y Veo Televisión iniciaron sus emisiones con esta tecnología. El fin de la tecnología digital está previsto para el año 2012.



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, sin que ello exima a las partes de notificar al Servicio de Defensa de la Competencia cualquier acuerdo que se adopte de prórroga de la cláusula de no competencia en el caso de entrar dentro del ámbito de aplicación de la Ley 16/1989.