



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03051

APAX / CARTIER

Con fecha 27 de septiembre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de APAX PARTNERS del negocio CARTIER, propiedad de SCHLUMBERGER B.V., dedicado a la producción y venta de equipos y sistemas para la gestión de aparcamientos.

Dicha notificación ha sido realizada por APAX PARTNERS, S.A. (en adelante APAX), 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 (TDC) es el **27 de octubre de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por APAX de los activos de SCHLUMBERGER relacionados con el negocio europeo de sistemas soluciones y equipos para la gestión de aparcamientos y títulos de transporte que integran el Negocio denominado CARTIER.

Dichos activos incluyen, además del fondo de comercio y propiedad intelectual relacionados con el Negocio CARTIER, diversas oficinas e instalaciones industriales en Francia,



Alemania, Bélgica, Italia, Reino Unido, EE. UU. y España, así como dos centros de producción en Francia y Alemania.

La transferencia de la propiedad se llevará a cabo en aplicación de un contrato marco celebrado con fecha 24 de septiembre de 2003 entre PARCOPOLE, sociedad creada al efecto, y SCHLUMBERGER.

PARCOPOLE es una filial de APAX FRANCE VI, cuya sociedad de gestión es APAX PARTNERS. A la fecha de la ejecución de la operación, el 90% del capital y derechos de voto de PARCOPOLE será propiedad de los "FONDOS APAX", controlados en su 95,5% por APAX FRANCE. El 10% restante del accionariado de PARCOPOLE se reparte entre una sociedad en constitución, controlada por los gestores de CARTIER y por SCI, filial de inversión de BNP Paribas.

Tras la operación, APAX controlará a través de PARCOPOLE la totalidad del negocio transferido.

La validez del Acuerdo de compraventa suscrito por las Partes ha quedado condicionada a la aprobación por las Autoridades de Defensa de la Competencia. Además de España, la sociedad adquirente ha notificado la operación en Francia.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Las Partes han suscrito un Acuerdo por el que la vendedora se compromete a no competir con el negocio transferido durante un período de veinticuatro meses.

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.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración y contenido del pacto de inhibición de competencia no va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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 PARTÍCIPIES

IV.1 Adquirente:

APAX PARTNERS (APAX): Es la sociedad de gestión de APAX FRANCE VI, a su vez un fondo de inversión cuyo objeto es la participación en sociedades activas en diversos sectores con potencial de desarrollo a medio plazo a nivel mundial. El accionista principal de APAX es MMG, una persona física propietaria del 60,48% de las acciones. El accionariado restante se reparte entre otras ocho personas físicas, cuyas participaciones no superan en ningún caso el 15%.

Las sociedades de inversión de APAX están presentes en diversas áreas de actividad, ninguna de las cuales coincide con la del Negocio Adquirido.

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

Volumen de ventas de APAX (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	969,3	736	810,3
Unión Europea	634,3	690,9	732,4
España	20,3	5,8	9,7

Fuente: Notificación

IV.2 Negocio Adquirido:

El Negocio CARTIER objeto de la operación está integrado por diversas divisiones operativas de SCHLUMBERGER dedicadas a la producción y venta de equipamientos, sistemas y servicios destinados a la gestión de aparcamientos, así como terminales de pago y edición de títulos de transporte público.

La cabeza de grupo operacional del negocio transferido la constituye CARTIER FRANCIA, con divisiones en EE UU, Italia, Alemania, Reino Unido y España.

La gama de productos comercializados por CARTIER a nivel europeo es la siguiente:

- Terminales de pago y edición de títulos de transporte público. Se trata de máquinas automáticas y manuales destinadas a la venta de billetes de transporte público nacional y urbano.

- Fechadores y terminales de estacionamiento para aparcamientos situados en la vía pública. CARTIER comercializa dos tipos de terminales, “DGClassic” y “Stelio”, que representaron el [...] %¹ de sus ventas mundiales en 2002.
- Sistemas completos y soluciones para la gestión de aparcamientos de obra, que incluyen barreras y máquinas de distribución de billetes y gestión de pago. La principal marca que comercializa CARTIER en este tipo de sistemas es “Flexio”. Estos productos significaron el [...] % de la cifra total de negocio de CARTIER en el último ejercicio.

En España el negocio adquirido afecta únicamente a las actividades relacionadas con los aparcamientos, ya que CARTIER no vende sistemas de pago y edición de títulos de transporte.

La facturación del negocio CARTIER en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, fue la siguiente:

Volumen de ventas del Negocio Adquirido (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	[...]	[...]	[...]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector económico afectado por la operación notificada es la fabricación y comercialización de sistemas y equipos para el control de accesos y billeteaje, y en particular, para la gestión de aparcamientos, actividad a la que se dedica el negocio adquirido.

Los productos que vende CARTIER en España incluyen terminales y fechadores para estacionamientos de vía pública y sistemas integrales para estacionamientos de obra, que abarcan tanto terminales de gestión de pago y máquinas de expedición de billetes como barreras y otros dispositivos de control de acceso.

La configuración final de estos productos está hecha a medida de la demanda. El cliente elige las características entre una amplia gama de posibilidades. Así, el terminal puede aceptar monedas, tarjetas de pago, o ambas; puede obtener la energía de la red, de batería autónoma o placas solares instaladas a efecto.

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

Los Notificantes han considerado como mercado relevante de producto el de los equipos y sistemas para aparcamientos. No obstante, en una operación anterior², el Servicio de Defensa de la Competencia ha analizado este tipo de productos, dentro del mercado más amplio de los sistemas de control de billeteo (ticketing) y acceso de personas o vehículos.

Estos sistemas se utilizan para controlar el acceso físico y llevar el registro de las entradas y salidas que se producen en recintos o instalaciones de acceso limitado de muy diversa naturaleza, como son los parkings o estacionamientos de vehículos, los estadios deportivos, recintos feriales, parques temáticos y de ocio, o redes de transporte público.

Los equipos utilizados en todos estos casos abarcan desde los más sencillos técnicamente hasta los de tecnología más compleja, si bien suelen estar constituidos por los siguientes elementos:

- Puntos de venta: terminales para la realización y control de los pagos, que normalmente se gestionan por un sistema de guía al usuario a través de un monitor de visualización.
- Puntos de control: sistemas para permitir el acceso físico a las instalaciones, tales como barreras, columnas, torniquetes, lectores, etc.
- Sistemas de soporte de datos: elementos materiales que contienen los datos y que facilitan el acceso a los recintos. Existe una gran variedad de soportes, entre los que destacan los tickets de código de barras, las tarjetas magnéticas, inteligentes, de proximidad, etc.
- Unidades centrales de control: software que garantiza la gestión global de la instalación. También aquí existe una gran variedad de aplicaciones que van desde el paquete estandar para el control y administración integral del sistema a los módulos opcionales de software para gestionar de forma más eficaz el sistema (módulos de gestión remota, de aceptación de moneda extranjera y euro, incorporación de interfonía, control estadístico, etc).

En la operación analizada por el Servicio antes citada se consideró que los sistemas utilizados para el control de acceso a los distintos tipos de instalaciones o recintos son básicamente idénticos entre sí, existiendo únicamente diferencias poco significativas en los elementos accesorios del equipamiento, de forma que los equipos mecánicos, electrónicos y de software pueden adaptarse a las necesidades de los distintos tipos de clientes con relativa facilidad y, en todo caso, sin incurrir en costes o riesgos adicionales significativos.

En consecuencia, se concluyó que los sistemas de control de acceso y billeteo utilizados por los distintos sectores de demanda podrían conformar un único mercado de producto, dejándose no obstante abierta la posibilidad de diferenciar entre los sistemas de control de personas (acceso a estaciones de esquí, parques de ocio, recintos feriales, instalaciones

² Expediente N-173 del Servicio.



deportivas y transporte público) y los sistemas de control de acceso de vehículos a parkings o estacionamientos.

En el caso presente, cabría valorar el hecho de que los clientes principales de demanda de los sistemas de control de acceso a los aparcamientos son principalmente las administraciones públicas y corporaciones locales, que condicionan el suministro a las especificaciones técnicas y prescripciones de las licitaciones públicas para la construcción y prestación de los servicios de gestión de aparcamientos.

Atendiendo a esta circunstancia, parecería pertinente efectuar en el mercado general de equipos y sistemas de control de acceso y billeteo una diferenciación del mercado de aparcamientos. No obstante, en el contexto de la operación actual no se considera necesario realizar una ulterior segmentación del mercado, distinguiendo aparcamientos en vía pública y de obra, ni establecer una definición excluyente o única de los mercados de producto, ya que no se prevé que la concentración notificada pueda amenazar la competencia efectiva en el sector.

Por consiguiente, la presente operación se valorará en el contexto del mercado de aparcamientos así como del mercado general de los sistemas de control y acceso.

V.2. Mercado geográfico

Los principales operadores del sector de equipos y sistemas de control y gestión de aparcamientos desarrollan su actividad a nivel europeo. Se trata, de compañías multinacionales que suelen centralizar sus actividades de diseño y fabricación de estos equipos en un pequeño número de plantas de producción, desde las que suministran sus ventas internacionales.

Los costes de transporte son poco elevados en relación al precio final y no existen barreras normativas, técnicas o comerciales que obstaculicen la circulación de estos productos.

No obstante lo anterior, hay que tener en cuenta que las actividades de comercialización de los sistemas de control de acceso y billeteo se establecen a través de cauces nacionales debido a la importancia que tienen en este mercado los servicios técnicos de asistencia al cliente, que abarcan desde el análisis y evaluación de sus necesidades específicas, hasta la instalación de los equipos, la formación del personal especializado para su utilización y los servicios de post-venta y mantenimiento para el control de su funcionamiento.

Por otra parte, en el caso de los sistemas de control para aparcamientos, los clientes principales son las administraciones públicas y corporaciones locales que configuran la demanda de acuerdo con las normas nacionales de contratación pública.

Por las razones expuestas, parece procedente considerar como mercado geográfico relevante el nacional, analizándose en todo caso los efectos de la presente operación en el mercado español, en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio de Defensa de la Competencia por la Ley 16/1989.



VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y estructura de la oferta

El mercado de los sistemas de control de acceso y billeteo es un sector en expansión, que mantiene buenas perspectivas de crecimiento debido a la aplicación de estos sistemas a sectores de actividad emergentes, como es el caso de los parques temáticos y las estaciones de esquí.

Además, el componente tecnológico tiene una importancia elevada en el sector, orientándose hacia el desarrollo de nuevas aplicaciones que integren los sistemas y servicios más avanzados existentes en el área de las tecnologías de la información. Paralelamente se emplean recursos en la mejora de los soportes de datos, favoreciendo el desarrollo de sistemas sin contacto.

La oferta del mercado de estos sistemas se halla fragmentada entre una gran cantidad de operadores, que normalmente desarrollan su actividad en una determinada área de negocio que tradicionalmente conocen, pero que pueden extenderse sin dificultades especiales a otros sectores con perspectivas de crecimiento.

Por lo que se refiere al tamaño total del mercado, es preciso indicar la dificultad existente para disponer de información precisa sobre el mismo, debido fundamentalmente a la multiplicidad de sectores en los que se utilizan estos sistemas, así como la dispersión de los datos disponibles.

Los únicos datos aportados por los notificantes para el mercado español proceden del sector de aparcamientos, único en el que está presente el negocio adquirido en España. En todo caso la participación de CARTIER en el mercado general de sistemas de control de acceso sería significativamente menor, ya que habría que agregarle las cifras de facturación de los sectores de transporte público, estaciones de esquí, parques de ocio, recintos feriales, y estadios deportivos, entre otros.

En los cuadros siguientes se detallan para el mercado de sistemas de control de aparcamientos las cuotas estimadas por valor del Negocio Adquirido y sus principales competidores en el mercado español.

CUOTAS MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS Y SISTEMAS DE CONTROL DE APARCAMIENTOS (Año 2002)	
EMPRESA	(% en valor)
CARTIER	[40-50]
AMPER/IBERSEGUR	[40-50]
MABYC	[10-20]
SAINCO	[10-20]
OTROS	[0-10]

Fuente: Notificantes



Los Notificantes manifiestan no disponer de datos sobre cuotas de competidores en relación con ejercicios anteriores. Respecto a la cuota del Negocio Adquirido en los años 2000 y 2001, es sensiblemente inferior a la de 2002, situándose en torno al [20-30]%. La razón de este importante incremento estriba en que los productos de CARTIER fueron elegidos por los adjudicatarios de la licitación para la provisión de sistemas de gestión de aparcamientos en vía pública de Madrid.

En cuanto a los competidores principales de CARTIER en España en el mercado de aparcamientos, se trata de compañías “generalistas” proveedoras de sistemas y servicios avanzados en el área de la tecnología de la información como AMPER, primer operador en este mercado, o bien son empresas especializadas en el sector de aparcamientos, como MABYC con cuotas superiores al [10-20] %.

Para un mejor conocimiento del sector, se reflejan a continuación los mismos parámetros del cuadro anterior, en relación con el mercado europeo:

CUOTAS MERCADO EUROPEO DE EQUIPOS Y SISTEMAS DE CONTROL DE APARCAMIENTOS (Año 2002)	
EMPRESA	(% en valor)
CARTIER	[30-40]
SCHEIDT & BACHMANN	[20-30]
SKIDATA	[20-30]
DESIGNA	[0-10]
ASCOM	[0-10]
METRIC	[0-10]
OTROS	[20-30]

Fuente: Notificantes

VI.2.- Estructura de la demanda.

La demanda del mercado de sistemas y equipos de control de acceso y billeteaje está formada por las entidades públicas o privadas propietarias o encargadas de gestionar el acceso físico a los recintos de acceso limitado, cuya actividad está relacionada con diversos sectores económicos, como son el transporte público, ocio, deportes, o aparcamientos.

En el mercado de aparcamientos, la demanda está constituida por tres tipos de clientes:

- Los municipios y Corporaciones Locales, que pueden ser clientes directos por su participación en empresas mixtas o indirectamente como titulares de una delegación de servicios.
- Las empresas mixtas, que intervienen directamente en la construcción y gestión de aparcamientos.
- Las empresas privadas, que gestionan la construcción o explotación de aparcamientos por ellas mismas o como concesionarias de un servicio público.



El poder de negociación de estos clientes es muy elevado, ya que el suministro está condicionado en su mayoría por los sistemas de concurso público para la gestión directa o indirecta de los aparcamientos. Por su parte, las empresas privadas concesionarias de los servicios suelen pertenecer a importantes grupos como es el caso de FERROVIAL o FCC.

I.3.- Distribución y otras condiciones comerciales.

Debido a la necesidad de mantener un contacto estrecho con el cliente, tanto en el diseño previo de las características requeridas para el producto, como en la prestación de servicios post-venta de asistencia y mantenimiento, es importante la utilización de redes de distribución cualificadas, que pueden desarrollarse a través de oficinas y agentes propios, o mediante distribuidores locales.

En España CARTIER distribuye la mayoría de sus productos directamente, a través de sus propias redes de venta. No obstante, una parte de sus ventas se lleva a cabo mediante un acuerdo de distribución no exclusiva con una empresa local independiente.

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

No existen limitaciones derivadas de la existencia de barreras especiales de orden arancelario, tecnológico, normativo o comercial. Tampoco los costes de transporte suponen un impedimento para la entrada en el sector.

Los costes de primera implantación, aunque elevados, no son especialmente destacables en relación con los normalmente derivados de la iniciación de un negocio en este tipo de industrias.

Por lo que se refiere a la tecnología, las inversiones en I+D tienen una importancia relevante en el sector. En el caso de CARTIER, dicha inversión ha significado en los últimos tres ejercicios en torno al 11% de su volumen de negocios. Dicha circunstancia no representa en todo caso una barrera insalvable para el acceso a estos mercados.

Hay que señalar la competencia potencial de grandes grupos multisectoriales, que tienen capacidad para entrar fácilmente en estos mercados. Es el caso de SIEMENS, que ha accedido al mercado de equipamientos y sistemas para aparcamientos en el año 2002.

VII.- VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La concentración notificada se encuadra en el marco de la adquisición a nivel europeo por APAX PARTNERS del negocio CARTIER de sistemas y equipos para la gestión de aparcamientos y títulos de transporte, propiedad de SCHLUMBERGER.

Dicha adquisición significa la entrada de la Adquirente en el mercado español de sistemas de control de acceso y billeteo y, en particular, en el mercado de control de aparcamientos. No obstante, no supone un cambio significativo en la estructura del mercado, ya que APAX es una sociedad de inversión sin actividad en este sector ni en otros mercados relacionados.



Desde esta perspectiva, APAX pasaría a ser el segundo operador del mercado español de sistemas y equipos para el control de acceso a aparcamientos, con un [40-50]% de cuota. Esta participación quedaría muy diluida desde la consideración del mercado más amplio, teniendo en cuenta la gran sustituibilidad desde la oferta de los sistemas de control de acceso y billeteaje destinados a numerosos sectores diferentes.

La competencia actual del sector está reforzada por un elevado poder compensatorio de la demanda y representada por una oferta muy fragmentada, con al menos un competidor con participación superior a la de la Adquirente en el mercado de aparcamientos y un número importante de competidores menores.

La competencia potencial viene favorecida por la tendencia expansiva del sector, así como la inexistencia de barreras especiales a la entrada de nuevos operadores.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de 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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.