



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-03052 KUDELSKI / CANAL+ TECHNOLOGIES

Con fecha 29 de septiembre de 2003 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa KUDELSKI, S.A. de la división MediaGuard de CANAL+ TECHNOLOGIES, S.A. (C+T), filial de Thomson, S.A..

Dicha notificación ha sido realizada por KUDELSKI 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.

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 14 de octubre de 2003 información de carácter necesario para la resolución del expediente. Tras solicitarse una ampliación del plazo para responder, la información requerida fue cumplimentada el 31 de octubre.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **15 de noviembre de 2003**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

Como antecedente, cabe señalar que el 6 de noviembre de 2002 fue notificada la adquisición del control exclusivo de CANAL+ TECHNOLOGIES por parte de la empresa



THOMSON. El 5 de diciembre de 2002 el Ministro de Economía resolvió no remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia.

Unos meses más tarde, THOMSON inició negociaciones para enajenar el negocio adquirido. En principio, cada una de las dos divisiones de C+T (MediaGuard y MediaHighway) se venderá por separado.

En este contexto, se han notificado dos operaciones al SDC: la adquisición por NDS de la división MediaHighway (N-03054) y la adquisición por KUDELSKI de la división MediaGuard (N-03052), objeto del presente informe.

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa KUDELSKI de los activos (con excepción de los derechos de propiedad intelectual) de la división MediaGuard de C+T. KUDELSKI transferirá esta división a una empresa de nueva creación totalmente suya denominada CASCo (acuerdo de transmisión de negocio).

Junto a este acuerdo de transmisión de negocio, las partes van a firmar determinados pactos vinculados que regulan la cooperación entre ellas y que incluyen acuerdos de licencia de patente, así como un acuerdo comercial marco y la constitución de una empresa en participación, CASLicenseCo, controlada conjuntamente por las partes y cuyo objeto es la gestión de las patentes aportadas tanto por THOMSON como por KUDELSKI en el ámbito del software de acceso condicional, campo en el que MediaGuard desarrolla su actividad.

La ejecución de la operación está condicionada a su autorización por parte de las autoridades de competencia de Alemania, Austria, Polonia y España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Restricciones accesorias

- **Acuerdo de licencia**

Mediante este acuerdo, CASLicenseCo otorga una licencia a favor de CASCo (filial de Kudelski) no exclusiva, intransferible y con derecho de sublicencia a sus clientes de los derechos de propiedad intelectual de MediaGuard.

El acuerdo tiene una duración de¹ [...] años.

- **Acuerdo de licencia KUDELSKI**

Mediante este acuerdo, CASLicenseCo concede a Nagravision (filial de KUDELSKI) una licencia no exclusiva, intransferible y con derecho de sublicencia en el marco del negocio del licenciataria para el uso de la propiedad intelectual de MediaGuard. Este acuerdo faculta a Nagravision para distribuir, desarrollar y modificar la tecnología MediaGuard

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



Este acuerdo se mantendrá vigente hasta la expiración del último derecho de propiedad intelectual de MediaGuard y, al menos, [...] años.

- **Acuerdo de licencia de THOMSON**

Mediante este acuerdo, CASLicenseCo concede a THOMSON una licencia no exclusiva, intransferible y con derecho a sublicencia para su uso en relación con decodificadores para el uso de la propiedad intelectual de MediaGuard.

El acuerdo tiene una duración de [...] años.

- **Acuerdo MediaHighway**

Mediante este acuerdo, THOMSON y KUDELSKI se comprometen a cooperar en relación con los clientes que utilizan conjuntamente MediaGuard y MediaHighway [...].

- **Valoración**

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.

En relación con los acuerdos de licencia citados hay que tener en cuenta que para que el negocio adquirido MediaGuard funcione es necesario contar con los derechos de propiedad intelectual que serán gestionados por CASLicenseCo, una empresa en participación propiedad de KUDELSKI y THOMSON. Por tanto, es necesario que CASLicenseCo otorgue licencias tanto a favor de CASCo como a favor de Nagravision, dado que ambas son filiales de la adquirente.

Por otro lado, teniendo en cuenta que THOMSON, antiguo propietario de MediaGuard, ha vendido en el año 2002 alrededor de [...] decodificadores con este sistema de acceso condicional, necesita acceso continuado a esta tecnología para atender las necesidades de los clientes que han optado por sus decodificadores. Por ello, la licencia se considera necesaria para la realización de la operación. Hay que considerar, asimismo, que con la operación notificada THOMSON pretende centrarse en su negocio principal, la fabricación de decodificadores y otro tipo de hardware, y retirarse de la comercialización y suministro de software de acceso condicional, sin renunciar por ello a uno de los principales beneficios de la adquisición de C+T: disponer de una tecnología de vanguardia en materia de seguridad de acceso que podría experimentar notables mejoras tras la integración de MediaGuard en el grupo KUDELSKI.

En cuanto a la duración de los acuerdos de licencia, la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03) considera que no es necesario que tengan una vigencia limitada en el tiempo siendo lo relevante que se correspondan con las actividades traspasadas.



En relación con el **acuerdo MediaHighway**, éste se justifica por la necesidad de garantizar a los clientes que utilizaban conjuntamente todo el software de C+T el normal funcionamiento de MediaHighway y MediaGuard. [...].

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 de los acuerdos de licencia de patente y del acuerdo MediaHighway no van 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 partes integrantes de la operación.

II.2. Restricciones no accesorias

a) Acuerdos relativos a CASLicenseCo

Junto con la concentración, KUDELSKI y THOMSON firman un conjunto de acuerdos cuyo objeto es la gestión conjunta de sus respectivas carteras de patentes de SAC.

[...].

b) Acuerdo marco comercial

Mediante este acuerdo, KUDELSKI y THOMSON establecen las bases de una cooperación no exclusiva en el campo del software de acceso condicional con el propósito de satisfacer conjuntamente las necesidades de nuevos clientes, [...].

[...].

c) Valoración

En relación con los **acuerdos relativos a CASLicenseCo**, este Servicio considera que no son necesarios para la realización de la operación y podrían haberse desarrollado con independencia de ésta, ya que, [...].

Lo mismo sucede con el **acuerdo marco comercial**, [...].

En principio, el objetivo de que MediaGuard y MediaHighway funcionen adecuadamente se cubre ya con el acuerdo MediaHighway citado en el apartado II.1. anterior. Los otros objetivos responden a intereses distintos de la operación de concentración y el acuerdo hubiera podido firmarse con independencia de ésta.

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 de los acuerdos anteriormente analizados van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no son parte integrante de la operación, estando sujetos, en su caso, a la normativa nacional o comunitaria relativa a acuerdos entre empresas.

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 PARTÍCIPES

IV.1. Adquirente: “KUDELSKI, S.A.”

KUDELSKI es una sociedad de nacionalidad suiza, matriz del grupo multinacional de igual denominación, que está controlada por la familia KUDELSKI, que detenta un 34% del capital y un 64% de sus derechos de voto. El resto del capital social está ampliamente distribuido entre varios accionistas.

El grupo KUDELSKI está globalmente activo en el desarrollo, fabricación y venta de una amplia gama de soluciones tecnológicas en el campo de la seguridad de las transacciones que se agrupan en torno a las siguientes unidades:

- Unidad de televisión digital y aplicaciones interactivas de banda ancha: ofrece soluciones globales a operadores de televisión digital y proveedores de contenidos en materia de seguridad en el acceso a la información. Éstas incluyen software de acceso condicional (SAC) y herramientas informáticas. Opera bajo las marcas Nagravisión, Lysis, Livewire, Mediacrypt y Nagrastar.
- Unidad de tarjetas inteligentes: opera bajo las marcas Nagracard y Nagra ID.
- Unidad de televisión analógica: ofrece soluciones de seguridad a operadores de televisión analógica. Opera bajo la marca Nagra+, una empresa conjunta entre Kudelski y Canal+.
- Unidad de acceso físico y ticketing: ofrece sistemas de control de acceso basados en tarjetas inteligentes para establecimientos públicos (aparcamientos de coches, estadios, parques de atracciones, estaciones de esquí). Opera bajo las marcas: Skidata, Sportaccess, Ticketcorner, Accessarena.

- División audio: desarrolla y comercializa un amplio abanico de productos en los sectores de alta fidelidad profesional y de prestigio. Opera bajo las marcas Nagra y Nagra-Futuris.
- División sanitaria: ofrece tarjetas electrónicas personales para la gestión y transmisión de información relacionada con la salud. Opera bajo la marca E-Prica.

KUDELSKI controla diversas empresas dentro del sector entre las que se encuentra Nagravision Ibérica S.L. que se dedica a la comercialización de sistemas para la televisión digital de pago y los servicios multimedia así como sistemas de control de acceso y ticketing.

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

Volumen de ventas de KUDELSKI (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	239,685	303,630	256,444
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[>60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV.2 Adquirida: “División MediaGuard de 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, radiodifusores y fabricantes de electrónica de consumo.

C+T comercializa esencialmente dos productos: MediaHighway (*middleware*) y MediaGuard (software de acceso condicional). KUDELSKI sólo adquiere la división MediaGuard².

C+T está controlada por THOMSON³ que posee el 95,44% del capital. Sony VC Europe (3,19%) y Sun (1,37%) son los dos accionistas que detentan el capital restante.

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; Thomson Televisión España, S.A.; Technicolor Spain, S.A.; Thomsom multimedia Broadcast Solutions Ibérica, S.A.; Cine Spot (50%); RMB España Multimedia, S.A. (50%) y Atlinks España, S.A. (50%).

² La división MediaHighway está siendo objeto de adquisición por la empresa NDS Group que ha notificado la operación al Servicio de Defensa de la Competencia el 2 de octubre de 2003 (expediente N-03054).

³ Esta operación fue notificada al Servicio de Defensa de la Competencia el 6 de noviembre de 2002 y autorizada el 5 de diciembre de 2002 (expediente N-297).



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

Volumen de ventas de MG de C+T (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
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, 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 y el Servicio de Defensa de la Competencia ha compartido esta definición en el caso N-280 Sogecable/Vía Digital.

La prestación de servicios de televisión de pago requiere de una infraestructura que conforma el mercado separado de servicios técnicos. Este mercado, también analizado por el Servicio de Defensa de la Competencia en los expedientes N-256 Liberty/Open TV, N-297 Thomson/Canal+ Technologies y N-03054 NDS/Canal+ Technologies comprende esencialmente el suministro de hardware (por ejemplo, los decodificadores), el suministro de software (servicios de acceso condicional, *middleware*) y servicios de gestión de abonados. Pueden incluir también el acceso a la guía electrónica de programación (EPG) y a la escritura de aplicaciones compatibles con la interfaz de la programación de aplicación (API) incluida en el decodificador.

El decodificador es, en esencia, una caja que incorpora los siguientes elementos principales:

- 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. Los sistemas de acceso condicional (SAC) incluyen un programa informático que se instala por un lado en el operador de TV y por otro en el decodificador, así como 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 (decodificación) 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, gracias al *middleware*, 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 (guía electrónica de programación).

Así, el software de acceso condicional permite el control por parte del operador de los permisos de un abonado para acceder a la televisión de pago. Gracias al acceso condicional el operador puede hacer que un abonado tenga que pagar por ver ciertos contenidos o realizar otro tipo de operaciones como la ocultación de algunas zonas sin derechos de emisión o el envío de mensajes personalizados de texto.

Por lo que se refiere a las actividades de las partes en España en el mercado de la televisión de pago, cabe decir que KUDELSKI actúa en este mercado a través de sus divisiones de televisión digital y aplicaciones interactivas de banda ancha, de tarjetas inteligentes y de televisión analógica.

Dentro de la división de televisión digital, KUDELSKI ofrece, a través de Nagravision, S.A., software de acceso condicional; a través de Lysis, sistemas de software destinado a crear y operar servicios de televisión con valor añadido (pago por visión, vídeo a la carta, personal video recorder y servicios interactivos) y, a través de MediaCrypt, tecnología para el cifrado de señales, necesaria para garantizar la seguridad de las transmisiones así como la protección de los derechos de propiedad intelectual en la industria mediática.

Los sistemas de acceso condicional Nagravision están diseñados sobre la base de estándares industriales (DVB, ATSC, MPEG-2) de acuerdo a una arquitectura (estructura) completamente abierta. Por ello, pueden integrarse con facilidad en plataformas de operadores de televisión y pueden satisfacer la demanda de sus clientes independientemente de la tecnología de transmisión que utilicen (satélite, cable, etc.). Los sistemas Nagravision son compatibles con un gran número de decodificadores y pueden servir de apoyo a diversos productos *middleware* disponibles en el mercado (Alticast, Liberate, Microsoft TV, Open TV y Power TV).

Dentro de la división de tarjetas inteligentes, KUDELSKI ofrece, a través de NagraCard, tarjetas inteligentes para televisión digital y para todas las aplicaciones que requieren un grado elevado de seguridad tales como el comercio electrónico, el voto electrónico o las tarjetas de la seguridad social.

Dentro de la división de televisión analógica, KUDELSKI proporciona, a través de Nagra+, sistemas de seguridad para televisión de pago analógica.

Por su parte, C+T 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. A través de MediaGuard, los operadores pueden ofrecer a sus abonados la posibilidad de optar entre diversos sistemas que permiten el pago de los servicios de televisión de pago y de pago por visión. El sistema MediaGuard es compatible con diversos hardware y *middleware* ofrecidos por otros proveedores. Asimismo, MediaGuard es un sistema de acceso condicional abierto que puede ser utilizado para controlar el acceso al contenido televisivo cifrado ofrecido por los diferentes operadores de televisión de pago. 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. Con MediaHighway los operadores de red tienen libertad para dar cabida a hardware y software de diferentes suministradores sin restricciones derivadas de la propiedad de la tecnología. Éste es el negocio previsiblemente transmitido a NDS.

Ambos productos pueden ser utilizados conjuntamente con el fin de proporcionar una interactividad plena y segura, o bien, separadamente, en combinación con software proporcionado por otros suministradores.

Teniendo en cuenta que el mercado potencialmente afectado por la operación es el de los servicios técnicos para televisión de pago y teniendo en cuenta, asimismo, las actividades de la unidad de negocio adquirida en España, cabe analizar los efectos de la operación tanto sobre el mercado de servicios técnicos en su conjunto como sobre el submercado de suministro de software de acceso condicional digital.

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 los servicios técnicos para televisión de pago puede tener una dimensión geográfica superior debido a que estos servicios se venden en idéntico formato a través de distintos países. Este es el caso del software de acceso condicional, cuyos servicios están sujetos a condiciones homogéneas de competencia en todo el mundo debido a las siguientes consideraciones:

- Las licencias sobre los derechos de propiedad intelectual son concedidas a nivel mundial
- Aunque los sistemas en ocasiones deban ser configurados con el fin de adaptarlos a estándares regionales (DVB-MHP en Europa, BML en Japón y OCAP en EEUU), todos

los grandes operadores están capacitados para introducir con facilidad estos estándares en sus productos

- Los costes de transporte son irrelevantes puesto que se trata básicamente de productos de software
- Los clientes acceden a los servicios técnicos a través de procedimientos de licitación estructurados. Los suministradores de servicios técnicos formulan ofertas en todo el mundo en respuesta a peticiones de los operadores de televisión de pago situados en cualquier región del mundo.
- Los proveedores de servicios técnicos que compiten en España son los mismos que compiten en cualquier país de Europa y del mundo.

El Servicio de Defensa de la Competencia considera que, en atención a lo anterior, el mercado de software de acceso condicional tiene una dimensión mundial, sin perjuicio de que el mercado de servicios técnicos en su conjunto pueda tener una dimensión nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

a) El mercado de **servicios técnicos** para televisión de pago es un mercado asociado íntegramente al de la televisión de pago cuyos orígenes se remontan a la década de los 80 y en España a principios de los 90 con el nacimiento de Canal+.

La posición de las partes en el mercado mundial, comunitario y español en 2001 y 2002 en términos de valor queda reflejada en los cuadros siguientes:

MERCADO MUNDIAL DE SERVICIOS TÉCNICOS				
Operador	2001		2002	
	Valor (M.€)	Cuota	Valor (M.€)	Cuota
KUDELSKI	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MediaGuard	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Thomson (excl.. MG)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NDS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	9.042,7	100%	5.900	100%

Fuente: Notificación

MERCADO EEE DE SERVICIOS TÉCNICOS				
Operador	2001		2002	
	Valor (M.€)	Cuota	Valor (M.€)	Cuota
KUDELSKI	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
MediaGuard	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Thomson (excl.. MG)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
NDS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	2.150,5	100%	1.340	100%

Fuente: Notificación

MERCADO ESPAÑOL DE SERVICIOS TÉCNICOS				
Operador	2001		2002	
	Valor (M.€)	Cuota	Valor (M.€)	Cuota
KUDELSKI	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
MediaGuard	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Thomson (excl.. MG)	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
TOTAL	183,2	100%	75,9	100%
Fuente: Notificación				

b) El mercado de **software de acceso condicional** (SAC) digital es más moderno que el de los servicios técnicos para televisión de pago y se asocia al surgimiento de la TV de pago en formato digital. A nivel mundial, comunitario y español, las cuotas de mercado de las partes y de sus competidores en 2001 y 2002 medidas en términos de volumen por decodificador instalado quedan reflejadas en los cuadros siguientes:

MERCADO MUNDIAL DE SAC DIGITAL				
Operador	2001		2002	
	Volumen (M)	Cuota	Volumen (M)	Cuota
KUDELSKI	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
MediaGuard	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
NDS	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Viaccess (France Telecom)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Beta (Beta Research)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Irdeto (MIH)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Cryptoworks (Philips)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Scientific Atlanta	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Motorola	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Conax	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sony	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	73,6	100%	83,8	100%
Fuente: Notificación				

MERCADO EEE DE SAC DIGITAL				
Operador	2001		2002	
	Volumen (M)	Cuota	Volumen (M)	Cuota
KUDELSKI	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%
MediaGuard	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
NDS	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Viaccess (France Telecom)	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Beta (Beta Research)	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
Irdeto (MIH)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Cryptoworks (Philips)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Scientific Atlanta	0	0%	0	0%
Motorola	0	0%	0	0%
Conax	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	20,4	100%	22,6	100%
Fuente: Notificación				



MERCADO ESPAÑOL DE SAC DIGITAL				
Operador	2001		2002	
	Volumen (M)	Cuota	Volumen (M)	Cuota
KUDELSKI	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
MediaGuard	[...]	[60-70]%	[...]	[50-60]%
NDS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	1,97	100%	2,1	100%
Fuente: Notificación				

De la lectura de los cuadros se desprende que existe un número elevado de operadores en el mercado, siendo los tres principales KUDELSKI, NDS y C+T, con su SAC MediaGuard, si bien el orden de los mismos difiere en función del territorio considerado. Las tres empresas presentan diferentes modelos de negocio.

En efecto, KUDELSKI es un suministrador de SAC independiente que ha optado por una arquitectura abierta para sus sistemas de servicios técnicos y por no formar alianzas con otros suministradores de *hardware* o de *software*. Los sistemas Nagravisión son compatibles con un gran número de decodificadores y pueden servir de apoyo a diversos productos *middleware* disponibles en el mercado. KUDELSKI se especializa en estos productos y no se encuentra presente en otros segmentos relacionados, como la fabricación de decodificadores (como hace THOMSON) o *middleware*.

Por otra parte, NDS se encuentra integrada en el grupo Newscorp, que controla varios operadores de televisión de pago. Beta Research, por su parte, se encontraba ligada hasta su quiebra con el grupo Kirch. Asimismo, MIH dispone de su propio SAC Irdeto y C+T se encontraba integrada en el Grupo Canal+ hasta su venta a THOMSON a finales de 2002. En ese momento pasó a formar parte de otro grupo que integra sistemas de acceso condicional y decodificadores y al que pertenecen también otras empresas como Motorola o Philips.

Por último, existe un grupo de oferentes de SAC ligados a compañías de telecomunicaciones como Viaccess (France Telecom) o Conax (Telenor).

En España, la operación supone la unión de los dos principales operadores del mercado. Ello es coherente con la situación actual en el mercado aguas abajo de la televisión de pago, principal cliente de SAC digital, en el que, tras la integración de Vía Digital en Sogecable, existe un operador principal, Digital+, que puede utilizar uno o varios SAC. 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 habiendo optado por NDS. Parece que ONO utilizará Motorola y Euskaltel se habrá decantado por KUDELSKI.

De acuerdo con la notificante, la posición de KUDELSKI en España es independiente de la operación que se analiza dado que antes del inicio de las negociaciones Digital+ había tomado ya la decisión [...] de retener el SAC de KUDELSKI (que utilizaba Vía Digital), abandonando el que hasta entonces había sido su sistema de acceso condicional, MediaGuard. Por tanto, a medida que se vaya produciendo la migración del SAC instalado en los decodificadores de Canal Satélite Digital al nuevo software seleccionado, la cuota de MediaGuard se irá reduciendo paulatinamente.



VI.2. Estructura de la demanda

La demanda de SAC digital se encuentra constituida básicamente por operadores de televisión de pago aunque también los fabricantes de decodificadores (como la propia THOMSON) y otras empresas activas en el sector de las tecnologías de la información se cuentan entre los clientes de este producto.

El sistema de aprovisionamiento elegido por los operadores de televisión de pago es habitualmente el de la organización de procesos de licitación que establecen detalladamente los requisitos técnicos y comerciales e incluyen, por ejemplo, una obligación de recoger o readaptar la base existente de decodificadores. Tras la presentación de las ofertas, el operador de televisión procede a una primera selección de un grupo aproximado de tres a cuatro compañías. Los operadores elegidos deberán desarrollar posteriormente un estudio preliminar destinado a establecer la adaptación de sus sistemas de acceso condicional a las necesidades específicas del cliente. Una vez que la elección técnica se haya realizado en esta segunda ronda de ofertas, se negocian los términos comerciales entre el operador de televisión de pago y el suministrador seleccionado. Los principales parámetros de elección son la calidad, la seguridad, el precio y la flexibilidad dado que el sistema de acceso condicional elegido garantiza los ingresos de los operadores de televisión de pago en la medida en que puede prevenir la piratería o el acceso no autorizado.

Como consecuencia de la licitación, el adjudicatario de un contrato puede pasar a ostentar una cuota de mercado elevada en un momento determinado que puede perder cuando se organice una nueva licitación (cada tres ó cuatro años coincidiendo con el ciclo de vida del producto) o antes si el operador de televisión pone fin a sus contratos con preaviso antes de su finalización.

Éste ha sido el caso del software de MediaGuard [...].

Entre los clientes de KUDELSKI se encuentran, [...].

VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

La demanda 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.

Desde el punto de vista de barreras tecnológicas, los mercados de software requieren importantes inversiones en I+D ya que el mercado de la televisión digital está impulsado por los avances tecnológicos. La lucha contra la piratería y los ataques de los *hackers* es relevante para garantizar la calidad y la seguridad en el acceso. Además, precisa de la contratación de personal técnico cualificado y con experiencia.

En relación con el capital, el ciclo de venta del producto es largo, de entre uno y tres años para cada red de televisión, debido a que los sistemas de acceso condicional tienen que ser adaptados a las necesidades del usuario, así como evaluados y desarrollados en colaboración con el cliente. De acuerdo con la notificante, el sistema Nagravisión D-Nasp2 ha sido utilizado



durante dos años y va a ser reemplazado por el sistema Aladin, una versión actualizada de D-Nasp2 que incorpora los avances más recientes de hardware, tiene en cuenta las nuevas exigencias de los clientes y todas las novedades existentes en materia de seguridad. La notificante estima que la vida de este nuevo sistema no superará los [...] dada la creciente presión competitiva, la agresividad de los *hackers* y la cada vez más rápida evolución de las exigencias de los clientes.

A pesar de las citadas barreras, están entrando competidores en este mercado. Así, las partes citan la entrada en el mercado mundial de Octalis (Bélgica), Conax (Noruega), Latens (Reino Unido) y Neotion (anteriormente Atsky, Francia).

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado

Como consecuencia de esta operación, KUDELSKI, proveedor de tecnología de acceso condicional y servicios y software relacionados, sustituye a THOMSON como primer grupo operador en el mercado de software de acceso condicional digital. Parece, no obstante, que esta posición se hubiera alcanzado aún sin la operación dado que el principal cliente en la actualidad de este tipo de producto, [...], había optado con anterioridad a la misma por cambiar el producto que había utilizado hasta entonces, MediaGuard, de CANAL+ TECHNOLOGIES.

Por otra parte, las posiciones de los distintos operadores en este ámbito no hacen sino reflejar la estructura del mercado aguas abajo de la televisión de pago digital, principal cliente del software de acceso condicional. En la actualidad, el mercado español se caracteriza por un operador principal, Sogecable, que opera con tecnología analógica y digital, y varios operadores de cable.

Teniendo en cuenta que los operadores de cable están inmersos en la transformación del formato analógico al digital, prácticamente la única demanda actual de este tipo de software procede de Sogecable.

VII.2. Poder compensatorio de la demanda

En España, los clientes de SAC son básicamente los operadores de televisión de pago, grandes empresas que ejercen su actividad en un mercado altamente concentrado y con un fuerte 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.3. Análisis dinámico- competencia potencial y barreras a la entrada

Aunque en España se encuentran presentes sólo tres operadores en el segmento de software de acceso condicional, a nivel mundial existe un número importante de competidores como NDS, Beta Research, Scientific Atlanta, Motorola, Viaccess o Sony.

En un mercado de producto como el de SAC, encuadrable en la llamada nueva economía y caracterizado por la innovación y la existencia de derechos de propiedad intelectual, habría que realizar un análisis dinámico de la posición de las empresa en el mercado teniendo en cuenta, entre otros factores, la estabilidad de la cuota y las barreras a la entrada, principalmente derivadas de la necesaria inversión en I+D y la titularidad de la propiedad intelectual.

En cuanto a la estabilidad de la cuota, la elección de SAC por un operador de televisión se realiza tras un procedimiento de licitación en la que los distintos operadores, en competencia, presentan sus ofertas. Una vez ganado un contrato ni siquiera existe la certeza de que los operadores de SAC vayan a conservar la cuota ligada a un contrato durante el periodo inicialmente pactado. La aparición de un nuevo producto o la mejora de otros ya existentes pueden desbancar a un operador en beneficio de otro. Cuotas de mercado hoy elevadas pueden verse reducidas drásticamente en un período de tiempo reducido. Todo ello dota a las cuotas de mercado de una cierta volatilidad que hacen que esta variable no sea la mejor para analizar la posición de las partes en el mercado.

En relación con la propiedad intelectual, hay que tener en cuenta que los derechos sobre la misma se mantienen en manos tanto de la parte compradora como de la parte vendedora, THOMSON, [...].

Con respecto a la inversión en I+D, existen operadores en el ámbito mundial con capacidad comparable a la de KUDELSKI.

Finalmente, cabe señalar que las barreras a la entrada existentes no han impedido la entrada de competidores en el mercado como ha apuntado la notificante.

Desde una perspectiva dinámica, el futuro del mercado de los servicios de SAC digital se encuentra hoy estrechamente ligado al de la televisión de pago.

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. Estas dificultades han llevado a la salida del mercado de algunos operadores como Quiero TV en España, Kirch Media en Alemania o ITV Digital en el Reino Unido y a la fusión de otros como Sogecable y Vía Digital en España o Telepiu y Stream en Italia.

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 este tipo de software. Hay que tener en cuenta, en este ámbito, 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.



Finalmente, en este contexto de concentración de la oferta en el mercado de la televisión de pago y de digitalización de la señal, resulta previsible la búsqueda de un tamaño mayor por parte de las empresas que se sitúan en mercados ascendentes o descendentes.

VII.4. Conclusiones

Por todo lo anterior, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de una 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, sin que ello exima a las partes de notificar al Servicio de Defensa de la Competencia o a las autoridades comunitarias los acuerdos recogidos en el apartado II.2 de este informe en el caso de entrar dentro del ámbito de aplicación de la normativa nacional o comunitaria.