

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN**

### **EXPEDIENTE C/0410/11 VERIFONE/HYPERCOM**

---

#### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 15 de enero de 2011 tuvo entrada en la Comisión Nacional de Competencia (CNC) un borrador de notificación de la operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte de Verifone Systems, Inc. (VERIFONE) del control exclusivo de Hypercom Corporation (HYPERCOM).
- (2) Según el borrador de notificación, esta operación constituía una concentración económica de notificación obligatoria conforme a lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), ya que como consecuencia de la concentración se superaban los umbrales previstos en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (3) Sin embargo, posteriormente los representantes de VERIFONE indicaron que la operación no iba a ser materializada en los términos inicialmente previstos, por lo que la notificación no llegó a presentarse.
- (4) Con fecha 11 de febrero de 2011 esta Dirección de Investigación requirió a VERIFONE información sobre la nueva estructura de la operación de concentración y el calendario previsto para llevarla a cabo. En su respuesta de 23 de febrero de 2011, VERIFONE comunicó que HYPERCOM había iniciado un proceso de venta a un tercero de su negocio en España, que sería previa a la operación de fusión de VERIFONE e HYPERCOM.
- (5) Con fecha 2 de junio de 2011 tuvo entrada en la CNC la notificación de la operación consistente en la adquisición por Klein Partners Capital Corporation (KLEIN PARTNERS) del control exclusivo de Hypercom Spain, S.A. (HYPERCOM SPAIN), notificación que dio lugar al expediente C/0363/11 KLEIN PARTNERS / HYPERCOM SPAIN.
- (6) Con fecha 20 de julio de 2011, el Consejo de la CNC, en aplicación del artículo 57.2.e) de la LDC, resolvió archivar el expediente relativo a esta operación por darse el supuesto contemplado en el artículo 44.b) de dicha Ley, señalando además la obligación de notificar a la CNC la operación de concentración VERIFONE/HYPERCOM antes de su ejecución.
- (7) El archivo del expediente C/0363/11 se basa en que la operación KLEIN PARTNERS / HYPERCOM SPAIN, tal como estaba configurada, no suponía un cambio estable en la estructura de control de la cuota de mercado de HYPERCOM en España, en el sentido del artículo 7.1 de la LDC.
- (8) A la vista de lo anterior, con fecha 22 de julio de 2011, la Dirección de Investigación comunicó a los representantes de VERIFONE que la operación de

- concentración VERIFONE/HYPERCOM debía ser notificada antes de su ejecución, en virtud de lo establecido en el artículo 9 de la LDC.
- (9) El 5 de agosto de 2011 se recibió en la CNC un escrito de VERIFONE manifestando que, en su opinión, no procedía notificar la operación VERIFONE/HYPERCOM por no superar los umbrales de notificación previstos en el artículo 8 de la LDC y que dicha operación había sido ejecutada el 4 de agosto de 2011.
  - (10) El 16 de septiembre de 2011, en aplicación del artículo 9.5 de la LDC, la Dirección de Investigación requirió de oficio a VERIFONE para que en el plazo de 20 días notificase ante la CNC la operación de concentración VERIFONE/HYPERCOM.
  - (11) El 3 de octubre de 2011 tuvo entrada en la CNC un escrito de VERIFONE, adjuntando nuevos contratos firmados entre KLEIN PARTNERS e HYPERCOM con posterioridad a la Resolución del Consejo de la CNC de 20 de julio de 2011 en el expediente C/0363/11, y solicitando que se dejara sin efecto el requerimiento de notificación de la Dirección de Investigación, por considerar que la operación no cumplía los umbrales previstos en el artículo 8.1 de la LDC. Al mismo tiempo, VERIFONE solicitaba una ampliación del plazo para la presentación del formulario de notificación. Con esa misma fecha, la Dirección de Investigación acordó conceder un plazo adicional de 10 días.
  - (12) Con fecha 21 de octubre de 2011 tuvo entrada en la CNC un nuevo escrito de VERIFONE, remitiendo el formulario de notificación de la operación de concentración VERIFONE / HYPERCOM. En dicho escrito, VERIFONE solicita el archivo del expediente de control, por no superar los umbrales previstos en el artículo 8 de la LDC.
  - (13) El formulario de notificación presentado por VERIFONE no reunía los requisitos exigidos en el Anexo II del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero. Por ello, con fecha 24 de octubre de 2011, de acuerdo con lo establecido en el artículo 17.2 del RDC, la Dirección de Investigación reiteró a VERIFONE el requerimiento de presentación del formulario de notificación debidamente cumplimentado, concediéndole un plazo de 5 días para su remisión.
  - (14) Con fecha 2 de noviembre de 2011, VERIFONE remitió una parte de la documentación requerida por la Dirección de Investigación.
  - (15) Con fecha 10 de noviembre de 2011 tuvo entrada en la CNC el resto de la documentación requerida por la Dirección de Investigación a VERIFONE, dándose por cumplido el trámite de presentación del formulario de notificación correspondiente a la operación de concentración consistente en la adquisición por VERIFONE del control exclusivo de HYPERCOM. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
  - (16) Con fecha 5 de diciembre de 2011 VERIFONE ha presentado, en virtud de lo establecido en el artículo 59 de la LDC, unos compromisos que buscan resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva que puedan

derivarse de la operación de concentración notificada. Con fecha 22 de diciembre de 2011 VERIFONE ha remitido a la CNC una modificación de dichos compromisos.

- (17) Por otra parte, con fecha 23 de noviembre de 2011, esta Dirección de Investigación, en virtud del artículo 55.6 de la LDC, solicitó determinada información a KLEIN PARTNERS, en relación con posibles compromisos en el marco del expediente de referencia. Con esa misma fecha, y de acuerdo con lo previsto en el artículo 37.1.b) de la LDC, se acordó la suspensión del plazo máximo de resolución del procedimiento como consecuencia de dicho requerimiento de información.
- (18) Con fecha 5 de diciembre de 2011 se recibió la respuesta de KLEIN PARTNERS al anterior requerimiento de información, reanudándose el cómputo del plazo máximo para resolver el procedimiento.
- (19) El 9 de diciembre de 2011, esta Dirección de Investigación realizó un nuevo requerimiento de información a KLEIN PARTNERS, a la vez que comunicaba a la citada empresa los compromisos presentados por VERIFONE. Dicho requerimiento dio lugar a que se acordase una nueva suspensión del plazo máximo de resolución del procedimiento, conforme a lo establecido en el artículo 37.1.b) de la LDC.
- (20) Con fecha 16 de diciembre de 2011 KLEIN PARTNERS remitió a la CNC escrito de respuesta al requerimiento de información de fecha 9 de diciembre de 2011.
- (21) A la vista de lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 10 de enero de 2012 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

## **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (22) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por VERIFONE del control exclusivo de HYPERCOM, mediante la fusión de esta última con una sociedad<sup>1</sup> directamente participada al 100% por VERIFONE, siendo HYPERCOM la sociedad superviviente tras la fusión, que pasa a convertirse en una filial participada al 100% por VERIFONE.
- (23) La operación se articula mediante un contrato de compraventa de acciones firmado el 17 de noviembre de 2010, en virtud del cual los accionistas de HYPERCOM recibirán, en contraprestación por la adquisición, acciones de VERIFONE.
- (24) En los meses de junio, julio y agosto de 2011, HYPERCOM procedió a la venta de su negocio en Estados Unidos al grupo The Gores Group LLC y de su negocio en

---

<sup>1</sup> Honey Acquisition Co.

Reino Unido y España a KLEIN PARTNERS<sup>2</sup>. La operación VERIFONE/HYPERCOM fue finalmente ejecutada el 4 de agosto de 2011<sup>3</sup>.

- (25) En particular, la venta del negocio de HYPERCOM en España se llevó a cabo mediante un contrato de compraventa por el que se cedía a KLEIN PARTNERS a un precio de [...] <sup>4</sup> euros la filial española de HYPERCOM (excluyendo la parte del negocio dedicada a actividades internacionales) y dos contratos auxiliares de cesión de licencias y de prestación transitoria de servicios<sup>5</sup>. Dichos contratos fueron firmados el 6 de junio de 2011 y posteriormente modificados el 4 de agosto de 2011.
- (26) Por todo ello, se considera que la operación notificada es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC, si bien la misma se habría ejecutado antes de su notificación a la CNC.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (27) La operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, por no alcanzar el volumen de negocios de las partes los umbrales establecidos en el artículo 1 del anterior Reglamento.
- (28) Por otra parte, la operación notificada cumple, a juicio de esta Dirección de Investigación, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (29) En cambio, la notificante defiende que VERIFONE no ha adquirido el negocio en España de HYPERCOM, que ha sido adquirido por KLEIN PARTNERS con anterioridad a la ejecución de la operación VERIFONE / HYPERCOM y, por lo tanto, que no ha superado el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la LDC.
- (30) En relación con esta cuestión, esta Dirección de Investigación considera que es muy relevante concretar en qué momento temporal se debe determinar el cumplimiento de los umbrales de notificación de una operación de concentración.
- (31) Como primera referencia, hay que tener en cuenta la Comunicación consolidada de la Comisión Europea sobre cuestiones jurisdiccionales en materia de competencia (2008/C 95/01).

---

<sup>2</sup> Los negocios de HYPERCOM en España y Reino Unido adquiridos por KLEIN PARTNERS forman ahora parte de una nueva empresa llamada Spire Payments.

<sup>3</sup> Esta operación de concentración ha sido notificada en Portugal y Brasil, donde ha sido autorizada. En el Reino Unido, VERIFONE ha llevado a cabo una operación similar a la realizada en España, acordando la venta a KLEIN PARTNERS del negocio de HYPERCOM en ese país. Tras analizar esta operación, la *Office of Fair Trading*, con fecha 9 de septiembre de 2011, concluyó que dicha operación no constituía una concentración analizable a la luz de su normativa de competencia. En EEUU se obligó a VERIFONE a vender el negocio de HYPERCOM en dicho país a un tercero con capacidad para competir en el mercado.

<sup>4</sup> Se recoge entre corchetes la información declarada confidencial

<sup>5</sup> Para la transmisión del negocio en Reino Unido se firmó el 22 de julio de 2011 un contrato de compraventa específico. El precio del negocio de HYPERCOM en el Reino Unido que figura en el contrato de compraventa entre KLEIN PARTNERS e HYPERCOM es de [...]. Asimismo, con fecha 4 de agosto de 2011 se firmaron dos contratos de cesión de licencias y de prestación transitoria de servicios para Reino Unido.

- (32) Esta Comunicación recuerda que el artículo 4.1 del Reglamento CE 139/2004 dispone que las concentraciones deben notificarse antes de su ejecución en cuanto se haya concluido el acuerdo, anunciado la oferta pública de adquisición o adquirido una participación de control (párrafo 155).
- (33) Por ello, a efectos de determinar la jurisdicción comunitaria sobre una concentración la Comunicación fija como fecha relevante para determinar la jurisdicción comunitaria sobre una concentración en la más temprana de las siguientes fechas: la de conclusión del acuerdo jurídicamente vinculante, la del anuncio de la oferta pública de adquisición o la de la adquisición de una participación de control o la fecha de la primera notificación (párrafo 156).
- (34) De esta manera, la Comisión Europea ha determinado que su jurisdicción sobre una operación de concentración debe establecerse en el momento en el que aparece la obligación de notificación.
- (35) Lo previsto en la Comunicación se ampara en la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en el caso *Cementbouw / Comisión*<sup>6</sup>, que entre otros aspectos, señala que una vez establecida la jurisdicción, sólo en el caso en el que las partes abandonen totalmente la operación, se podría perder la jurisdicción sobre la misma, pero no si las partes proponen una modificación parcial.
- (36) De cara a la aplicación de los anteriores razonamientos al caso español, se debe tener en cuenta que a diferencia del Reglamento CE 139/2004, la LDC establece la jurisdicción de la CNC sobre las operaciones de concentración cuando se cumplen determinados umbrales, tanto de volumen de negocios como de cuota de mercado.
- (37) Además, el artículo 9 de la LDC señala que una operación de concentración debe notificarse a la CNC antes de su ejecución, mientras que el artículo 54 del RDC establece que esta notificación puede hacerse desde que exista proyecto o acuerdo de concentración.
- (38) A la vista de lo anterior, dadas las similitudes existentes entre la regulación del control de concentraciones a nivel comunitario y en España, esta Dirección de Investigación entiende que se deben aplicar los mismos razonamientos de la Sentencia *Cementbouw / Comisión* y de la Comunicación consolidada a la hora de fijar la fecha relevante para establecer la jurisdicción de la CNC sobre una operación de concentración.
- (39) En este sentido, a pesar de que a nivel comunitario no existe el umbral de cuota de mercado, esta Dirección de Investigación entiende que no está justificado dar un tratamiento asimétrico a uno y otro umbral, pues en ambos casos la problemática que suscita la fijación de la fecha relevante para establecer la jurisdicción de la CNC es similar.
- (40) En particular, la cuantía de ambos umbrales puede variar, por motivos diversos, desde la fecha a partir de la que la operación de concentración puede y debe notificarse a la CNC y la fecha en la que ésta es autorizada.

---

<sup>6</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia (Sala Primera) de 18 de diciembre de 2007. Asunto C-202/06P.

- (41) Por estos motivos, siguiendo la doctrina comunitaria, en el presente caso la fecha relevante para fijar la jurisdicción de la CNC sobre la operación VERIFONE / HYPERCOM es como tarde el 17 de noviembre de 2010, cuando se firma el contrato de compraventa que da lugar a la operación, fecha a partir de la cual dicha operación puede y debe ser notificada a la CNC.
- (42) De esta manera, en noviembre de 2010 la operación VERIFONE / HYPERCOM superaba el umbral de cuota de mercado previsto en el artículo 8.1.a) de la LDC7, como reconocía la propia VERIFONE en su prenotificación de enero de 2011.
- (43) Por ello, esta Dirección de Investigación entiende que la venta de activos a KLEIN PARTNERS en agosto de 2011 resulta indiferente a efectos de determinar la jurisdicción de la CNC sobre la operación de concentración VERIFONE / HYPERCOM.
- (44) Sin perjuicio de lo anterior, esta Dirección de Investigación entiende que se deben mantener las conclusiones de la Resolución del Consejo de 20 de julio de 2011 en el expediente C/0363/11, en relación con que la venta de los activos en España a KLEIN PARTNERS, en las condiciones que se produjo en agosto de 2011, sólo da lugar a una mera transferencia temporal de la cuota de mercado de HYPERCOM en España.
- (45) En particular, en las condiciones que se produce esta venta de activos (que no transfiere derechos de propiedad industrial, limita el ámbito geográfico de actuación con los activos transferidos a España y Reino Unido, limita el acceso a parte del código fuente del *software* transferido, genera una dependencia significativa de KLEIN PARTNERS respecto a VERIFONE, etc.), esta Dirección de Investigación entiende que dicha venta de los activos de HYPERCOM a KLEIN PARTNERS, en los términos previstos en agosto de 2011, no supone una transferencia estable de la cuota de mercado de HYPERCOM en España en el sentido del artículo 7.1 de la LDC.
- (46) Por todo ello, la operación notificada VERIFONE / HYPERCOM cumple los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (47) Todo ello sin perjuicio de que la valoración jurídica de la transferencia de los activos de HYPERCOM en España a KLEIN PARTNERS, puede variar como consecuencia de la ejecución de los compromisos presentados y, en particular, del acuerdo de licencia para el resto de países de la Unión Europea. Concretamente, tras la entrada en vigor del nuevo acuerdo de licencia, que está condicionada a la autorización de la operación KLEIN PARTNERS / HYPERCOM SPAIN por la CNC, la transferencia del negocio en España de HYPERCOM a KLEIN PARTNERS puede suponer una modificación con carácter estable de la estructura de control de la cuota de mercado de HYPERCOM.

---

<sup>7</sup> Tanto con la redacción original del umbral de cuota de mercado establecida en la LDC, como con la redacción introducida en marzo de 2011 con la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible.

#### **IV. EMPRESAS PARTÍCIPES**

##### **IV.1. VERIFONE SYSTEMS INC (VERIFONE)**

- (48) VERIFONE es un proveedor global de tecnología que permite realizar transacciones de pago electrónico y ofrecer servicios de valor añadido en el punto de venta. En concreto, VERIFONE diseña y comercializa dispositivos de pago electrónico en el punto de venta que funcionan con sistemas operativos privativos, software de seguridad y encriptación, y de pago certificado, así como aplicaciones de terceros que aportan valor añadido.
- (49) VERIFONE desarrolla su actividad en 24 países y es el tercer operador en el mercado español de terminales de pago independientes (de sobremesa y portátiles) a través de su filial Lipman Ingeniería Electrónica, S.L.U.
- (50) En diciembre de 2010 VERIFONE adquirió el negocio de terminales de pago de la empresa GEMALTO, que no está presente en el mercado español, aunque sí en Europa.
- (51) VERIFONE tiene su sede en EEUU y cotiza en la bolsa de Nueva York. Participa en las principales asociaciones del sector.
- (52) Su facturación en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE VERIFONE (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[< 2500]	[< 250]	[< 60]

*Fuente: Notificación*

##### **IV.2. HYPERCOM CORPORATION (HYPERCOM)**

- (53) HYPERCOM es un proveedor global de tecnología que permite realizar transacciones de pago electrónico y ofrecer servicios de valor añadido en el punto de venta. En particular HYPERCOM diseña y comercializa terminales de pago electrónico en puntos de venta y ofrece servicios integrales de pago electrónico y de alta seguridad.
- (54) HYPERCOM tiene su sede central en EEUU y también cotiza en la Bolsa de Nueva York. Es un importante operador a nivel mundial, con sedes regionales en China, Brasil, Hungría, México, Francia, Alemania, Suecia y Reino Unido.
- (55) HYPERCOM ha estado presente en el mercado español desde el año 2006, convirtiéndose en el segundo operador del mercado tras la adquisición en el año 2008 de la filial en España del grupo francés THALES. En el año 2010 HYPERCOM ha reforzado su posición tanto en los terminales de venta independientes (de sobremesa y portátiles) como en los terminales de venta integrados (PIN pads y terminales de pago autónomos).
- (56) La facturación de HYPERCOM en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE HYPERCOM (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[< 2500]	[< 250]	[< 60]

*Fuente: Notificación*

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1 MERCADOS DE PRODUCTO

- (57) El sector económico afectado por la operación de concentración notificada es el de soluciones de pago electrónico y, en concreto, el diseño y comercialización de terminales de pago electrónicos en puntos de venta (TPV-TEF), así como de componentes electrónicos específicos de terminales financieros.
- (58) Los terminales TPV-TEF son dispositivos que permiten llevar a cabo operaciones de pago electrónico seguro mediante tarjeta en los puntos de venta minorista. Estos dispositivos permiten al comerciante minorista aceptar pagos del consumidor mediante la transferencia de fondos de la cuenta bancaria de este último a la del minorista.
- (59) Cualquier sistema de pago electrónico incluye la captura y encriptación de los datos de la transacción, su envío hacia la entidad procesadora del pago que corresponda y hacia la institución financiera que finalmente autoriza la transacción.
- (60) Todos los terminales TPV-TEF contienen hardware y software. El hardware se compone habitualmente de una pantalla, un teclado, un lector de tarjetas y algunos tipos de terminales disponen también de una impresora para emitir la factura. El software incluye un sistema operativo que desarrolla cada operador, un núcleo EMV, que proporciona las normas de procesamiento para las tarjetas Eurocard, Mastercard y Visa<sup>8</sup> y diferentes aplicaciones de software de pago seguro y aplicaciones de valor añadido, como servicios de fidelización, recarga de móviles y conversión dinámica de divisas.
- (61) El hardware y los sistemas operativos suelen ser comunes en todo el mundo, mientras que la aplicación de pago seguro y algunos componentes del software nacionales difieren en cada país.
- (62) Los dos tipos principales de terminales de pago son los siguientes:
- Dispositivos independientes que cuentan con un módulo de comunicaciones incorporado en el dispositivo, que le permite comunicarse directamente con los bancos adquirentes para autorizar la operación. Estos terminales pueden ser de “sobremesa” que se conectan por cable telefónico; o “inalámbricos” que

<sup>8</sup> EMV es un estándar internacional definido por Eurocard, Mastercard y Visa para operar con tarjetas IC (tarjetas con chip que requieren un pin para autenticar al cliente). La especificación funcional del núcleo EMV es idéntica en todo el territorio de EMV, aunque la implantación de dicha especificación puede variar dependiendo de la interpretación de las especificaciones y de las opciones elegidas por bancos emisores y adquirentes.



pueden utilizar diferentes tecnologías (Bluetooth, Wi-Fi, GPRS). Estos terminales suelen utilizarse por el comercio minorista en general y el sector de hostelería (pubs y restaurantes). Los inalámbricos se utilizan también en taxis y otros puntos de venta itinerantes.

- Dispositivos integrados que están conectados a una caja registradora o plataforma informática del minorista, y a través de esa conexión, la transacción es dirigida a los bancos adquirentes. En este segmento se diferencian a su vez, los “*Pin pads*” compactos que se utilizan mayoritariamente en grandes comercios; y los “*componentes modulares para soluciones de funcionamiento autónomo*” para autoservicio. Éstos últimos permiten el uso de tarjetas de pago en puntos de venta en el exterior sin atención directa (surtidores de gasolina, metro, parking).
- (63) Según la notificante los terminales de sobremesa, los terminales portátiles y los *pin pads* son intercambiables según las necesidades del minorista, aunque existen diferencias significativas de precios.
- (64) La CNC en expedientes anteriores<sup>9</sup> ha analizado cada uno de los segmentos citados, si bien no se pronunció sobre una delimitación exacta de los mercados afectados, aunque señaló la posibilidad de definir mercados de producto separados para dispositivos independientes e integrados y, además, diferenciar entre las diferentes subcategorías de dispositivos.
- (65) En particular, desde el punto de vista de la demanda, cada subcategoría de dispositivo atiende a unas necesidades concretas.
- (66) Así, los dispositivos independientes suelen ir dirigidos a clientes finales de tamaño reducido, para los que no está justificado el sobrecoste que supone la integración con la caja registradora o la plataforma informática. Dentro de estos dispositivos independientes, el carácter inalámbrico o no del dispositivo hace frente a necesidades distintas.
- (67) Por su parte, los dispositivos integrados suelen ir dirigidos a clientes finales de tamaño significativo, y dentro de los mismos, la demanda de una u otra subcategoría depende de si el punto de venta va a contar o no con un dependiente.
- (68) Desde el punto de vista de la oferta, sí que puede haber un grado de sustituibilidad más elevado, debido a las similitudes en la tecnología empleada en estos dispositivos y a la presencia de los principales operadores en todas las subcategorías.
- (69) En todo caso, el distinto peso de los operadores en cada subcategoría y las particularidades técnicas de cada dispositivo, unido a los procesos de certificación que requieren las nuevas modalidades de dispositivos, evidencian que esta sustituibilidad por el lado de la oferta puede no ser lo suficientemente significativa

---

<sup>9</sup> C/0032/07 Ingenico/Sagem, resolución de 9 de enero de 2008; C/0057/08 HYPERCOM/THALES, resolución de 13 de marzo de 2008 y C/0363/10 KLEIN PARTNERS / HYPERCOM SPAIN.

e inmediata como para considerar que existe un único mercado relevante de producto.

- (70) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Investigación, sin dejar cerrada la delimitación exacta de los mercados de producto relevantes, en la medida que no afecta a las conclusiones del análisis, considera necesario analizar el impacto de la operación de concentración en los siguientes mercados producto:
- (i) Comercialización de terminales de pago electrónicos independientes en general y diferenciando entre terminales de sobremesa e inalámbricos.
  - (ii) Comercialización de terminales de pago integrados en general y diferenciando entre *Pin pads* y componentes modulares para soluciones autónomas.

## **V.2 MERCADOS GEOGRÁFICOS**

- (71) VERIFONE defiende que el mercado geográfico relevante de los terminales TPV-TEF es nacional habida cuenta de la necesidad de obtener las correspondientes certificaciones de acuerdo con los procedimientos establecidos por cada país y de cumplir requisitos y protocolos de seguridad para determinadas aplicaciones de software que se establecen a nivel nacional.
- (72) Esta CNC ha coincidido con la anterior delimitación del mercado geográfico en los precedentes anteriormente citados.
- (73) Sin embargo, como consecuencia de la implantación del sistema de pagos único en euros, previsiblemente el ámbito geográfico relevante vaya a pasar a ser europeo en los próximos años, con una autoridad de certificación única.
- (74) Con la iniciativa de la Zona Única de Pagos en Euros (SEPA) promovida por el Consejo Europeo de Pagos (EPC), se pretende unificar las condiciones de los pagos en euros en todos los países de la UE y en otros 5 países europeos (Islandia, Liechtenstein, Mónaco, Noruega y Suiza), de manera que en estos 32 países se puedan realizar transferencias bancarias, adeudos directos y pagos con tarjetas en idénticas condiciones para todos los usuarios con independencia del lugar en el que se encuentren.
- (75) Para que ello sea posible, en el ámbito de los pagos con tarjetas, se plantean dos líneas de actuación, por un lado establecer unos estándares de seguridad únicos para las tarjetas y terminales y por otro, un sistema de certificación que permita a los proveedores de tarjetas y terminales obtener una única certificación válida para los 32 países miembros de SEPA. De esta forma, en el futuro, cualquier tarjeta o terminal de pago debidamente certificado de acuerdo con los estándares comunes por un organismo acreditado podrá utilizarse en cualquier país de la SEPA.
- (76) En este contexto, en junio de 2010, el EPC decidió crear un “Organismo de Certificación Europea” que emitiría certificaciones para todo el EEE. Además, el EPC realiza un seguimiento de la implantación del estándar EMV en Europa. Según datos del primer trimestre de 2010, el 71% de tarjetas, el 82% de los terminales de venta y el 95% de los cajeros automáticos serían compatibles con estos estándares. La recomendación es que a partir de 2012 todas las nuevas

tarjetas que se emitan incorporen única y exclusivamente el chip, sin la banda magnética.

- (77) Por otro lado, el hecho de que los mismos operadores estén presentes, tanto en el mercado nacional, como en el mercado europeo, tal y como se desprende de la información sobre cuotas de mercado facilitada por la notificante, apoyaría una delimitación más amplia del mercado geográfico.
- (78) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Investigación considera necesario dejar abierta esta delimitación del ámbito geográfico relevante de los mercados considerados en el presente expediente, sin perjuicio de que se analicen los efectos de la operación tanto en España como a nivel del Espacio Económico Europeo.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1. ESTRUCTURA DE LA OFERTA**

- (79) VERIFONE e HYPERCOM se dedican al diseño y comercialización de diversos tipos de terminales de pago electrónico en puntos de venta y a la prestación de servicios de mantenimiento y apoyo de sus terminales, y por lo tanto, la operación de concentración da lugar a solapamiento horizontal en los distintos segmentos del mercado identificados.
- (80) Sin embargo, ninguna de las dos empresas está presente en la fabricación de estos productos, que subcontratan a distintos proveedores internacionales<sup>10</sup>, por lo que no existe solapamiento vertical. Según la notificante no suelen firmarse contratos de exclusividad entre el fabricante y el comercializador.
- (81) El mercado nacional y el europeo están dominados por tres grandes operadores: VERIFONE, HYPERCOM e INGENICO. En este sentido, como resultado de las operaciones de compra de SAGEM por parte de INGENICO en 2007 y de THALES por parte de HYPERCOM en 2008, los mercados ha pasado de cinco a estos tres operadores significativos en los últimos años. Así, en el mercado europeo, las cuotas de estos tres operadores eran, a finales del 2010, del [30-40]% (INGENICO), [20-30]% (HYPERCOM) y [20-30]% (VERIFONE). En España, las siguientes cuotas del mercado global de terminales: INGENICO, [40-50]%, HYPERCOM, [30-40]% y VERIFONE, [10-20]%.
- (82) Fruto de la operación de concentración objeto de la presente notificación, el negocio de HYPERCOM pasa a manos de VERIFONE.
- (83) A lo largo de los últimos tres años, se aprecia una pérdida de cuota de mercado de VERIFONE, en favor de sus dos competidores. Esta pérdida de cuota se concentra en el segmento de dispositivos portátiles, que son los más vendidos en España. En el ámbito europeo, las cuotas de los tres principales operadores se mantienen más estables.

---

<sup>10</sup> Los proveedores de VERIFONE proceden de países asiáticos, Brasil e Israel, mientras que el principal proveedor de HYPERCOM es una empresa alemana.

<b>MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INDEPENDIENTES E INTEGRADOS</b>						
<b>ESPAÑA</b>						
<b>EMPRESA</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>
<b>INGENICO</b>	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
<b>HYPERCOM</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
<b>VERIFONE</b>	[...]	[30-40]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>OTROS</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
<b>MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INDEPENDIENTES E INTEGRADOS</b>						
<b>EEE</b>						
<b>EMPRESA</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>
<b>INGENICO</b>	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
<b>HYPERCOM</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>VERIFONE</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>OTROS</b>	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimación de la notificante

- (84) En el mercado de terminales TPV-TEF independientes (de sobremesa e inalámbricos), las cuotas de cada operador en el año 2010, en España eran las siguientes: INGENICO [40-50]%; HYPERCOM [30-40]%; y VERIFONE [20-30]%, cubriendo los tres operadores la totalidad de la demanda. En el EEE la cuota de estos tres operadores representa el [80-90]%.  
 (85) La mayor parte de los terminales TPV-TEF vendidos en España son "Independientes" ([70-80]%) y dentro de éstos de tipo "inalámbricos" ([70-80]%). En este último segmento, las cuotas de los tres operadores en 2010 son similares a las anteriores: INGENICO ([40-50]%; HYPERCOM ([30-40]%) y VERIFONE ([10-20]%). Las cuotas en el EEE son: INGENICO ([40-50]%; HYPERCOM ([20-30]%) y VERIFONE ([10-20]%). Es en este tipo de dispositivos donde VERIFONE ha acusado un mayor descenso de sus ventas en favor de HYPERCOM e INGENICO.

MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INDEPENDIENTES (portátiles)						
ESPAÑA						
EMPRESA	2008		2009		2010	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
INGENICO	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%
HYPERCOM	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
VERIFONE	[...]	[40-50]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

  

MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INDEPENDIENTES (portátiles)						
EEE						
EMPRESA	2008		2009		2010	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
INGENICO	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%
HYPERCOM	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
VERIFONE	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[20-30]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimación de la notificante

MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INDEPENDIENTES (de sobremesa)						
ESPAÑA						
EMPRESA	2008		2009		2010	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
INGENICO	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
HYPERCOM	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
VERIFONE	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%

TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%
MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INDEPENDIENTES (de sobremesa)						
EEE						
EMPRESA	2008		2009		2010	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
INGENICO	[...]	[30-40]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
HYPERCOM	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[30-40]%
VERIFONE	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
OTROS	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimación de la notificante

(86) En el segmento de los terminales TPV-TEF integrados la presencia de VERIFONE es escasa en los dispositivos *Pin pads* ([0-10]%), donde INGENICO es el operador más significativo ([70-80]%), e HYPERCOM el segundo ([20-30]%). VERIFONE apenas está presente en el mercado de “soluciones de pago autónomas”, mientras que HYPERCOM es el principal operador con una cuota del [80-90]%, a gran distancia de su competidor INGENICO ([10-20]%). A nivel europeo, VERIFONE sí tiene una presencia muy importante en el segmento de *Pin pads*, no así en el de “soluciones de pago autónomas”. Los tres operadores cubren el [90-100]%. de la demanda europea de *Pin pads*.

MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INTEGRADOS (Pin pads)						
ESPAÑA						
EMPRESA	2008		2009		2010	
	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota	Millones euros	Cuota
INGENICO	[...]	[90-100]%	[...]	[80-90]%	[...]	[70-80]%
HYPERCOM	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[20-30]%
VERIFONE	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
OTROS	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

<b>MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INTEGRADOS (Pin pads)</b>						
<b>EEE</b>						
<b>EMPRESA</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>
<b>INGENICO</b>	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
<b>HYPERCOM</b>	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
<b>VERIFONE</b>	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[30-40]%
<b>OTROS</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimación de la notificante

<b>MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INTEGRADOS (terminales de pago autónomos)</b>						
<b>ESPAÑA</b>						
<b>EMPRESA</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>
<b>INGENICO</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>HYPERCOM</b>	[...]	[90-100]%	[...]	[80-90]%	[...]	[80-90]%
<b>VERIFONE</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>OTROS</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

<b>MERCADO DE TERMINALES TPV-TEF INTEGRADOS (terminales de pago autónomo)</b>						
<b>EEE</b>						
<b>EMPRESA</b>	<b>2008</b>		<b>2009</b>		<b>2010</b>	
	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>	<b>Millones euros</b>	<b>Cuota</b>
<b>INGENICO</b>	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>HYPERCOM</b>	[...]	[40-50]%	[...]	[50-60]%	[...]	[50-60]%
<b>VERIFONE</b>	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>OTROS</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
<b>TOTAL</b>	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimación de la notificante

- (87) Por lo tanto, la empresa resultante de la operación de concentración alcanzaría una cuota cercana al [40-50]%. en el ámbito de los terminales independientes en España y el EEE y reforzaría su posición en el segmento de *Pin pads*, donde pasa a tener una cuota del [50-60]%) en EEE, y con importantes posibilidades de crecimiento en España. En el segmento de soluciones autónomas de autoservicio VERIFONE reforzaría a HYPERCOM como principal operador.

## **VI.2. ESTRUCTURA DE LA DEMANDA Y PRECIOS**

- (88) La demanda de terminales TPV-TEF está relativamente concentrada en los intermediarios en los procesos de adquisición de los terminales de pago. Así, en conjunto, la demanda de las entidades financieras absorbe aproximadamente el [...] % de las ventas de terminales TPV-TEF. Salvo los grandes bancos y cajas que gestionan directamente sus compras de terminales, la mayoría de las entidades financieras adquieren los terminales a través de los procesadores de pagos (Servired, 4B y Euro6000) y los facilitan a sus clientes minoristas, normalmente de forma gratuita.
- (89) Sin perjuicio de lo anterior, hay que tener en cuenta que los puntos de venta minoristas pagan comisiones a los bancos y entidades emisoras de tarjetas por cada transacción, por lo que los costes de adquisición de los terminales probablemente se trasladan a los usuarios finales en forma de mayores costes por las transacciones electrónicas.
- (90) Por otra parte, algunas grandes firmas comerciales y cadenas de distribución acuden directamente a los proveedores de terminales. Asimismo, la demanda de soluciones de pago autónomas está constituida por los fabricantes de las máquinas dispensadoras de billetes o tickets que los integran en las máquinas para su venta a los clientes finales (Renfe, Metro, etc.).
- (91) Según la notificante, el Banco de España estimaba que en 2009 operaban en España más de 1,54 millones de terminales de pago. Cada año se sustituyen entre 150.000 y 200.000 terminales. Estas cifras aumentan significativamente en periodos de aprobación de nuevos estándares técnicos y de seguridad (que suele producirse cada tres años). Según VERIFONE, antes de finales de 2012 deberían sustituirse los terminales que no cumplen con el estándar PCI que representan, aproximadamente, un 50% de los terminales TPV-TEF en España.
- (92) Los precios de los terminales varían según el tipo de dispositivos. Los de sobremesa (130-160 euros) y los *Pin pads* (130-220 euros) son más baratos que los inalámbricos (210-290 euros), aunque el coste mensual de la conexión telefónica es menor para estos últimos que para los de sobremesa. Las soluciones autónomas de autoservicio son mucho más caras (700-750 euros).

## **VI.3 CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

- (93) En general, las empresas del sector venden y distribuyen sus productos a través de sus propios medios, pues normalmente las ventas se dirigen a los intermediarios y no a los puntos de venta usuarios de los terminales. Así, según VERIFONE no es necesaria una red de distribución compleja ya que los grandes clientes, que concentran la mayor parte de la demanda, disponen de sus propias



centrales de compras. De esta manera, según la notificante, la adquisición de los productos en este mercado se realiza a través de licitaciones convocadas por los procesadores de pagos y grandes clientes.

- (94) Por otro lado, los servicios post-venta y de mantenimiento se pueden subcontratar a firmas independientes. VERIFONE es de las pocas empresas que dispone de sus propios servicios de mantenimiento y asistencia.

#### **VI.4 BARRERAS DE ENTRADA Y COMPETENCIA POTENCIAL**

- (95) Uno de los principales obstáculos para el acceso a los mercados de comercialización de terminales de pago electrónicos son los estándares técnicos y de seguridad que deben cumplir para obtener las correspondientes certificaciones, así como el propio procedimiento de certificación.
- (96) Los estándares técnicos y de seguridad son impuestos por las redes de tarjetas otros procesadores de pagos, y bancos adquirentes, así como por el EMV y el *PCI Security Standards Council*<sup>11</sup>. En España, el procesamiento de las transacciones a través de los terminales TPV-TEF generalmente se lleva a cabo por los tres procesadores principales (Servired, 4B y Euro 6000), aunque algunos grandes bancos y cajas tienen sus propios sistemas de procesamiento de transacciones.
- (97) Los tres procesadores principales emiten los certificados y cada una de ellos tiene su propia aplicación de pago, de manera que los proveedores de terminales de pago deben estar certificados por cada una de los procesadores de transacciones con tarjeta a los que suministran los dispositivos.
- (98) Según la notificante, la solicitud de certificación en España es gratuita y el proceso para realizar las pruebas necesarias tarda aproximadamente 3 o 4 meses. La preparación de la solicitud de certificación puede llegar a tardar más de un año y la elaboración de una nueva aplicación de software completa llevaría cerca de 18 meses, según la notificante. Las actualizaciones de los programas utilizados en los dispositivos TPV-TEF también requieren certificación aunque el periodo de pruebas para obtenerla es más breve, según la notificante.
- (99) La seguridad de las transacciones junto con la innovación tecnológica son los dos elementos principales que determinan la evolución del sector. La ampliación de las posibilidades de pago electrónico mediante tecnologías cada vez más sofisticadas<sup>12</sup>, requiere la adopción de estándares de seguridad cada vez más complejos y de regulaciones nacionales más rigurosas para combatir el fraude de identidad.

---

<sup>11</sup> Los estándares EMV (Europay, Mastercard Visa) y PCI (American Express, Visa, Mastercard, Discover Financial services y JCB International) son estándares internacionales.

<sup>12</sup> La implantación de tarjetas con chip y la adopción de los estándares EMV han supuesto un cambio tecnológico respecto a las tradicionales tarjetas con banda magnética. La nueva tecnología "contactless" permite realizar pagos seguros pasando una tarjeta por un terminal de lectura, sin necesidad de pin (en algunos países se está utilizando para compras de poca cuantía). También se están desarrollando aplicaciones y dispositivos que permitirán pagar de forma segura con teléfonos móviles mediante la tecnología NFC (Near Field Communication) simplemente acercando el móvil al terminal del punto de venta.

- (100) La importancia de la seguridad también está relacionada con la confianza en la marca. Según el formulario de notificación, las marcas no suponen un elemento competitivo en este mercado y, por lo tanto, la fidelidad a la marca no sería una barrera a la entrada. Sin embargo, en el Informe Anual de 2010 de VERIFONE se menciona la confianza en la marca como uno de los factores de competitividad de la empresa.
- (101) Además de los rápidos cambios tecnológicos y de la continua evolución de los estándares de seguridad, el Informe Anual de VERIFONE señala los cambios en las preferencias y requisitos de los clientes y las frecuentes mejoras y modificaciones de los productos como características del mercado de sistemas de pago electrónico. Estas características requieren un importante esfuerzo inversor en I+D y encarecen los costes de la fabricación y la distribución.
- (102) En este sentido, otra de las principales barreras a la entrada en este sector tiene un carácter económico. En particular, las importantes inversiones en I+D e innovación que son necesarias para ser competitivo en este sector, obligan a disponer de importantes economías de escala y alcance, en particular a través de una presencia por lo menos a nivel europeo, que permitan rentabilizar las inversiones realizadas.
- (103) Por otra parte, los competidores potenciales de VERIFONE son fabricantes, distribuidores y otros proveedores de soluciones de pago electrónico, y los desarrolladores de aplicaciones de software para pagos seguros por internet. En el formulario de notificación se identifican diversos competidores potenciales asiáticos y europeos. Sin embargo, en los últimos años no ha entrado ningún nuevo operador en el mercado español.

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

- (104) La operación de concentración notificada, sin la adopción de remedios suficientes, puede tener efectos significativos sobre la competencia efectiva en los distintos mercados de terminales de pago electrónico considerados, tanto en España como a nivel europeo.
- (105) En particular, la operación de concentración supone el paso de tres a dos operadores significativos en los mercados de terminales de pago electrónico, configurándose un duopolio tanto en España como a nivel europeo.
- (106) En España, las cuotas de VERIFONE e INGENICO en el conjunto de terminales de pago electrónico pasan a ser muy similares, situándose en el entorno de [40-50]%), mientras que a nivel Europeo VERIFONE se refuerza y alcanza el [40-50]% de cuota de mercado, frente al [30-40]% de INGENICO.
- (107) Las cuotas de la entidad resultante en España son especialmente significativas en los segmentos de terminales independientes, donde VERIFONE se colocaría como primer operador con una cuota del [50-60]% en terminales portátiles y [60-70]% en terminales de sobremesa. En este sentido, como ya se ha mencionado anteriormente, los terminales independientes, en concreto los inalámbricos, son

los más vendidos en el mercado español. Por su parte, las cuotas de mercado de VERIFONE en estos segmentos en Europa se sitúan ligeramente por debajo del [40-50]%

- (108) Por otra parte, cabe destacar que en el segmento de terminales integrados del tipo *Pin pads*, aunque la cuota de VERIFONE tras la operación se situaría en el [20-30]% en España, su condición de líder de este segmento en el mercado europeo le otorga una importante ventaja para reforzar su posición en el mercado español.
- (109) En la categoría de soluciones autónomas de pago la actual estructura de mercado no se vería alterada de forma tan inmediata tras la operación de concentración, pues la posición de VERIFONE en España y en el ámbito europeo en este segmento es reducida, sin perjuicio de que HYPERCOM tiene cuotas de mercado muy significativas, por encima del [40-50]% en Europa y el [70-80]% en España, y que VERIFONE era un nuevo entrante en este segmento con capacidad para ejercer una presión competitiva muy significativa.
- (110) A la vista de la configuración del mercado tras la operación de concentración, es previsible que la operación genere efectos unilaterales restrictivos en España en los mercados considerados, en los que VERIFONE pasa a tener la condición de líder, y desaparece la presión competitiva que HYPERCOM venía ejerciendo en estos mercados.
- (111) Según la notificante, la concentración de la oferta no refleja la alta competitividad del mercado que sería fruto del poder compensatorio de una demanda muy concentrada en las instituciones financieras y de la creciente innovación tecnológica que posibilitaría el acceso al mercado a otro tipo de operadores distintos de los tradicionales.
- (112) A este respecto, hay que señalar que la entrada de nuevos competidores está condicionada por la necesidad de obtener las correspondientes certificaciones que garantizan el cumplimiento de los requisitos técnicos y de seguridad. Se trata, como hemos visto, de un procedimiento largo y costoso, que puede desincentivar la entrada en el mercado, y en el que la experiencia y el conocimiento de estos procedimientos otorgan una ventaja significativa a los operadores actuales<sup>13</sup>. Es previsible que en el futuro se acentúe la importancia de esta barrera de entrada, debido al desarrollo de nuevas tecnologías de pago electrónico que requerirán requisitos técnicos y estándares de seguridad muy rigurosos.
- (113) La notificante señala la existencia de diversos competidores potenciales asiáticos y europeos. Sin embargo, la evolución hasta el momento de la estructura de la oferta en el mercado español contradice la supuesta existencia de grandes oportunidades para estos nuevos entrantes. En los últimos años, no sólo no han entrado competidores en el sector, sino que se ha acentuado la concentración del mercado, consolidándose la posición de las empresas tradicionales.

---

<sup>13</sup> VERIFONE colabora estrechamente con las asociaciones de tarjetas y procesadores de pago, así como con los organismos internacionales de certificación (información incluida en el Informe Anual)

- (114) Con respecto a los ejemplos de empresas que según la notificante han comenzado a proporcionar soluciones de procesamiento a minoristas y adquirentes de forma autónoma, tales como Informática El Corte Inglés (IECISA) y Telefónica, se debe precisar que se trata de empresas que actúan en el caso de IECISA como una Organización Independiente de Ventas cuyas funciones son, entre otras, adquirir terminales para su reventa o alquiler a comercios, o bien gestionan la compra, instalación, aplicación, certificación, procesamiento y mantenimiento de los terminales de un determinado cliente (Telefónica), pero que no sustituyen a los suministradores de dispositivos.
- (115) En relación con las nuevas tecnologías de pago electrónico que menciona la notificante, conviene aclarar que es improbable que estas tecnologías supongan la desaparición de las tarjetas y de las terminales de pago, tal y como reconoce la propia VERIFONE. Al contrario, podría ampliar las posibilidades de negocio de las empresas ya establecidas con capacidad para diseñar soluciones de pago electrónico que incorporen estas tecnologías, como es el caso de VERIFONE<sup>14</sup>.
- (116) En cuanto al posible efecto compensatorio de la demanda, hay dos elementos que condicionan la presión competitiva de las entidades financieras: por un lado, en la medida en la que los costes de los terminales se trasladan al usuario final (normalmente el comercio minorista), mediante el pago por cada transacción que se realice, no puede garantizarse que los adquirentes de dispositivos tengan incentivos a moderar los precios de los mismos. Por otra parte, la reducción de la oferta reduce la capacidad de las entidades intermediarias para compensar el poder de la oferta, especialmente cuando en un contexto de fuerte demanda de terminales, que puede obligar a los demandantes a proveerse de ambos oferentes.
- (117) En este sentido, llama la atención que VERIFONE prevea un aumento modesto de la demanda en el futuro, cuando está prevista la renovación del [...] % de los terminales de pago antes de finales de 2012. Asimismo, es previsible que la futura armonización de estándares técnicos y de seguridad a nivel europeo suponga un nuevo impulso a la demanda de estos dispositivos.
- (118) De todas maneras, la operación de concentración notificada configura un duopolio en los mercados afectados, que incrementa el riesgo de efectos coordinados significativos sobre la competencia efectiva en los mercados considerados, donde VERIFONE e INGENICO tienen la capacidad e incentivos para actuar de forma coordinada.
- (119) En particular, estamos ante mercados con productos relativamente homogéneos, como consecuencia del cumplimiento de los estándares existentes, y bastante transparentes, como consecuencia de los mecanismos de certificación existentes y del reducido número de oferentes y demandantes, lo que posibilita la capacidad de VERIFONE e INGENICO para coordinarse de forma implícita. Así mismo, la posibilidad de evitar guerras de precios y compensar el relativamente reducido

---

<sup>14</sup> Los últimos terminales de pago de VERIFONE cumplen con los estándares más modernos de seguridad e incorporan tecnología *contactless*. También han desarrollado un dispositivo que permite el pago seguro mediante teléfonos inteligentes y capacidades para tarjetas inteligentes NFC y EMV incorporadas.

número de demandantes, les genera un incentivo a hacer uso de esta coordinación implícita.

- (120) De esta manera, en estos mercados se cumplen los requisitos establecidos por la práctica de las autoridades de competencia y la jurisprudencia<sup>15</sup> para apreciar la existencia de mayor un riesgo de efectos coordinados en los mismos, que afecten de forma negativa a la competencia efectiva en dichos mercados.
- (121) Teniendo en cuenta todo lo anterior, se considera que la operación de concentración, VERIFONE / HYPERCOM, sin la adopción de remedios suficientes en primera fase, es susceptible de ser remitida a segunda fase.

### **VIII. COMPROMISOS PRESENTADOS**

- (122) La Dirección de Investigación considera que la desinversión de los activos de HYPERCOM en España y Reino Unido realizada el 4 de agosto de 2011 a KLEIN PARTNERS puede servir como base de una posible solución a los problemas de competencia detectados, pero esta desinversión, en los términos realizados, es en sí misma insuficiente, porque no da a KLEIN PARTNERS una base suficiente sobre la que desarrollar una presión competitiva equiparable a la que venía ejerciendo HYPERCOM, que pueda configurarse de forma autónoma de VERIFONE en el medio plazo. En particular, las restricciones geográficas en los contratos de licencia y en el acceso al código fuente del *software* de HYPERCOM impiden a KLEIN PARTNERS desarrollar en el corto/medio plazo una política comercial autónoma, en la que sea rentable el lanzamiento gradual de nuevos productos en el mercado europeo.
- (123) Ante estas insuficiencias detectadas por la Dirección de Investigación, en virtud de lo establecido en el artículo 59 de la LDC, en el marco de la presente operación VERIFONE ha ofrecido unos compromisos con fecha 22 de diciembre de 2011 que no sólo garantizan ante la CNC el cumplimiento de los contratos ya firmados por KLEIN PARTNERS para España y Reino Unido, sino que incluyen la firma de un nuevo contrato de licencia, que da acceso a KLEIN PARTNERS a todo el código fuente del *software* de HYPERCOM y una licencia para la comercialización de los productos de HYPERCOM en el resto de países de la Unión Europea por un periodo de 5 años, con ciertas limitaciones.
- (124) Asimismo, VERIFONE se compromete, mientras esté vigente su acuerdo de licencia para el resto de países de la Unión Europea, a presentar periódicamente determinada información sobre la implementación de los distintos acuerdos de licencia.
- (125) Por último, VERIFONE hace referencia en su escrito a la posibilidad de revisar el contenido de los compromisos antes de la finalización del plazo de vigencia del Contrato de Licencia Adicional en el caso de que se modificaran las

---

<sup>15</sup> Ver párrafos 39 y siguientes de las Directrices de la Comisión Europea sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (2004/C 31/03).

circunstancias que dieron lugar a los mismos y dichos compromisos dejaran de ser necesarios.

## **IX. VALORACIÓN DE LOS COMPROMISOS PRESENTADOS**

- (126) El artículo 59 de la LDC, señala que cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la Comisión Nacional de la Competencia, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (127) El artículo 69.5 del Reglamento de Defensa de la Competencia establece que los compromisos presentados en primera fase sólo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia detectado sea claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.
- (128) En el caso de la presente operación, el principal riesgo para la competencia efectiva deriva de la estructura del mercado resultante de la operación, quedando la oferta concentrada en dos únicos operadores, VERIFONE e INGENICO, que además son también los operadores principales en el ámbito europeo y mundial.
- (129) En este sentido, la desinversión de los activos de HYPERCOM en España acordada entre VERIFONE e HYPERCOM como condición previa a la ejecución de la fusión entre ambas, podría considerarse una solución suficiente para evitar los problemas de competencia resultantes de la misma, siempre que la capacidad competitiva de los activos desinvertidos no se vea excesivamente limitada y se posibilite a los activos desinvertidos reproducir la presión competitiva que venía ejerciendo HYPERCOM en España.
- (130) Del análisis de los mercados afectados por la operación de concentración notificada, se puede concluir que los principales elementos que determinan la capacidad de competir en los mercados de referencia son: disponer de la capacidad suficiente de *know how* para adaptarse a los cambios tecnológicos; estar en condiciones de cumplir los nuevos estándares técnicos y de seguridad que se vayan adoptando, en particular en el EEE; disponer de una red de proveedores fiable y competitiva; y contar con la suficiente flexibilidad para adaptarse a las necesidades de los grandes clientes, ofreciendo precios competitivos, aplicaciones de valor añadido y servicios postventa de soporte y mantenimiento. Para cumplir con estos elementos, es muy importante que los activos desinvertidos puedan alcanzar economías de escala y alcance significativas en el marco global de la Unión Europea.
- (131) Teniendo en cuenta estos elementos, la Dirección de Investigación, tras analizar las condiciones de la desinversión de los activos de HYPERCOM en España cedidos a KLEIN PARTNERS, considera que dicha desinversión no puede considerarse una solución a los problemas de competencia generados por la operación notificada si la misma no se realiza en el marco de unos compromisos vinculantes cuyo cumplimiento efectivo pueda ser vigilado por la CNC, y si no se introducen nuevos elementos que eliminen las restricciones territoriales impuestas en los contratos de licencia de los productos de HYPERCOM a KLEIN

PARTNERS, así como las restricciones de acceso al *software* en forma de código fuente.

- (132) La prohibición casi absoluta de competir fuera del territorio de España y Reino Unido con los productos bajo licencia de HYPERCOM que se imponía inicialmente a KLEIN PARTNERS tenía importantes repercusiones en el nivel de competitividad del negocio español cedido a KLEIN PARTNERS, que se vería obligado a desarrollar nuevos productos desde cero para poder acceder al resto de mercados de la Unión Europea, algo muy importante para alcanzar las economías de escala y alcance necesarias para operar en estos mercados, especialmente de cara a la implantación de la zona de pagos única en el seno de la UE.
- (133) Con los compromisos finalmente presentados, que configuran un único paquete y deben ser valorados en su conjunto, se eliminan de forma significativa los problemas identificados en el apartado VII del presente informe.
- (134) Así, con el contrato de licencia por cinco años para el resto de países de la UE y el acceso a todo el código fuente del *software* de los productos licenciados, KLEIN PARTNERS pasa a contar con la capacidad de competir en la captación de nuevos clientes en la UE con los productos de HYPERCOM licenciados, utilizando su propia marca comercial, y redes de distribución propias o de terceros operadores independientes.
- (135) Esto permitirá a KLEIN PARTNERS desarrollar en el corto / medio plazo una base de clientes en países distintos de España y Reino Unido, sobre la que ir introduciendo gradualmente sus propios productos, que podrán ser desarrollados por KLEIN PARTNERS de forma autónoma o en conjunción con otros operadores, lo que le permitirá desarrollar las suficientes economías de escala o alcance como para configurarse como un competidor autónomo de VERIFONE que pueda reproducir la presión competitiva que venía ejerciendo HYPERCOM.
- (136) Asimismo, las obligaciones de información periódica que asume VERIFONE permitirán a la CNC verificar que los compromisos y, en especial, los contratos de licencia y asistencia técnica, se están implementando de forma efectiva y posibilitan que KLEIN PARTNERS se convierta en un competidor autónomo.
- (137) En relación con el sistema de revisión de los compromisos que VERIFONE propone, esta Dirección de Investigación entiende que, sin perjuicio de que VERIFONE pueda solicitarla, dicha revisión debe ser valorada y apreciada de forma autónoma por la CNC, que sería la competente para determinar si la modificación de las circunstancias que, en su caso, se produzca es lo suficientemente significativa y adecuada como para dar lugar a una revisión de los compromisos.
- (138) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Investigación entiende que los compromisos presentados por VERIFONE el 22 de diciembre de 2011 son adecuados y suficientes para resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados considerados, por lo que la operación de

concentración notificada es susceptible de ser **autorizada en primera fase con compromisos**.

#### **X. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración subordinada al cumplimiento de los compromisos presentados por VERIFONE SYSTEMS, INC. con fecha 22 de diciembre de 2011**, en aplicación del artículo 57.2.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.



## **Anexo 1: Compromisos VERIFONE 22 de diciembre de 2011**

“V. En consecuencia, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 59 de la LDC y en el artículo 69 del Reglamento de Defensa de la Competencia ("RDC"):

1. VERIFONE se compromete a mantener la plena vigencia y a acatar y respetar los términos y condiciones de los Contratos de Licencia de España y Reino Unido firmados con KLEIN.

2. VERIFONE se compromete a conceder a KLEIN una licencia para la comercialización de determinados productos, según los términos y condiciones establecidos en el acuerdo que se adjunta como Anexo Confidencial 1 (**"el Contrato de Licencia Adicional"**).

3. VERIFONE se compromete a adoptar las siguientes medidas en aras de facilitar la vigilancia y seguimiento del cumplimiento de las anteriores obligaciones por parte de la DI.

a. VERIFONE enviará una copia del Contrato de Licencia Adicional a la DI tan pronto como éste sea ejecutado por VERIFONE y KLEIN.

b. VERIFONE informará a la DI por escrito de cualquier incidencia sustancial que pueda surgir entre VERIFONE y KLEIN durante la ejecución del Contrato de Licencia Adicional y que las partes no hayan podido resolver. A estos efectos, por "incidencia" se entenderá (i) cualquier modificación sustancial del contrato que VERIFONE y KLEIN tengan intención de introducir, que deberá ser comunicada a la DI para su previa autorización; y (ii) cualquier incumplimiento del contrato por parte de VERIFONE o KLEIN, alegado por escrito por cualquiera de las partes, y que éstas no hayan sido capaces de resolver de forma amistosa tras consultarse mutuamente. VERIFONE deberá informar a la DI por escrito en el plazo de 15 días laborables (definidos según la normativa española aplicable) a contar desde la fecha en que tenga conocimiento de cualquier incidencia no resuelta. En lo que respecta al apartado (i) anterior, se considerará que VERIFONE tuvo conocimiento de la incidencia en la fecha en que VERIFONE y KLEIN concluyan un acuerdo por escrito relativo a la propuesta de modificación sustancial del Contrato de Licencia Adicional que las partes pretendan llevar a cabo (tras su autorización por parte de la CNC). En lo que respecta al apartado (ii) anterior, se considerará que VERIFONE tuvo conocimiento de la incidencia en la fecha en que reciba comunicación escrita por parte de KLEIN (en relación a un supuesto incumplimiento contractual por parte de VERIFONE) en la que KLEIN manifieste la imposibilidad de alcanzar una resolución amistosa de la incidencia, o en la fecha en que VERIFONE envíe a KLEIN comunicación escrita (en relación con un supuesto incumplimiento contractual por parte de KLEIN) expresando la imposibilidad de alcanzar una resolución amistosa de la incidencia. Esta obligación se mantendrá en vigor únicamente durante el período de duración del Contrato de Licencia Adicional y no se prolongará en el caso de que VERIFONE y KLEIN acuerden la prórroga de dicho contrato.

c. VERIFONE presentará a la DI, en el plazo de un mes tras la finalización de cada año natural, un informe del seguimiento de la ejecución del Contrato de Licencia Adicional que contendrá las incidencias a las que se hace referencia en el apartado (b) anterior que se hayan producido durante el año en cuestión. Esta obligación se mantendrá en vigor durante el período de vigencia del Contrato de Licencia Adicional y no se prolongará en el caso de que VERIFONE y KLEIN acuerden la prórroga de dicho contrato.”