

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 233 IER/THALES (ATB)

Con fecha 26 de marzo de 2002, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por la compañía francesa IER, S.A. de los activos de la también francesa THALES e-TRANSACTIONS, S.A. utilizados para el desarrollo, ingeniería, fabricación, distribución y venta de la gama de productos ATB para la emisión de billetes de pasajeros.

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

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

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

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **26 de abril de 2002** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la compra por IER, S.A. de los activos de THALES e-TRANSACTIONS, S.A., en el ámbito del estudio, industrialización, producción, comercialización y servicio postventa de impresoras/lectoras de billetes y tarjetas de embarque en formato ATB, impresoras de etiquetas identificativas para equipajes, así como servicios asociados y fondo de comercio (Activos ATB).

En particular, IER, S.A. adquirirá los Activos ATB de THALES e-TRANSACTIONS, S.A. en Francia, en los términos previstos en el documento denominado "Promesa de cesión de los activos" suscrito el 21 de enero de 2002. A su vez, IER Inc. adquirirá de THALES e-TRANSACTIONS Inc. (ambas filiales de las anteriores) los Activos ATB en EE.UU., de conformidad con los términos del "Acuerdo de compraventa de activos" suscrito por dichas empresas el 22 de febrero de 2002.



Quedan fuera de la transacción la marca [...] ¹, que no será transmitida sino objeto de licencia a IER por [...]; igualmente, no se incluye en la operación la actividad del Grupo THALES en quioscos interactivos que pudieran incluir productos ATB.

La operación se encuentra condicionada a obtener la autorización por parte de las autoridades españolas de defensa de la competencia, no habiendo sido notificada en ningún otro país.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

Como continuación a la “Promesa de cesión” de Activos ATB en Francia, con fecha 21 de enero de 2002, las empresas partícipes han suscrito un contrato de suministro no exclusivo por el que IER se ha comprometido a suministrar a THALES los productos ATB (impresoras/lectoras) que precise con el fin de que dicha compañía pueda seguir desarrollando su negocio de quioscos interactivos (equipos autoservicio de venta de billetes y facturación) no cedido a IER.

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 línea con la Comunicación de la Comisión Europea de 2001 ², es preciso considerar que, en muchos casos, el traspaso de una empresa o de parte de una empresa puede llevar consigo la ruptura de los cauces tradicionales de abastecimiento y suministro internos que existían como resultado de la previa integración de las actividades dentro de la unidad económica del vendedor. Para hacer posible el desmembramiento de esta unidad económica, a menudo se han de mantener, al menos durante un período transitorio, determinados vínculos entre vendedor y el comprador. Este objetivo se logra, por lo general, mediante obligaciones de compra y suministro para el vendedor o el comprador de la empresa o de parte de la misma.

En todo caso, la duración aceptable de estos contratos de suministro deberá limitarse al periodo necesario para permitir el paso de una relación de dependencia a una posición autónoma en el mercado. Habida cuenta de las características del mercado, cabe considerar adecuada la duración de [...] años prevista para el acuerdo de suministro. Por tanto, se considera que el acuerdo analizado no va más allá de lo que razonablemente exige la operación de concentración, forma parte de la misma y no es preciso recurrir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989 y Real Decreto 157/1992, que la desarrolla.

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

¹ Para su publicación, se sustituyen por puntos suspensivos entre corchetes las partes del Informe con contenido confidencial.

² Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03)



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. IER, S.A. (IER)

La adquirente es filial de BOLLORÉ INVESTMENT, grupo de empresas diversificado con actividades en el sector transporte, tabaco, películas de plástico y papeles especiales, distribución de gasolina, desarrollo de terminales, incluyendo el diseño, comercialización y mantenimiento de sistemas o equipamientos específicos para estas actividades.

El Grupo BOLLORÉ está controlado por [...].

IER, de nacionalidad francesa, es la compañía líder mundial en el suministro de terminales y sistemas de lectura e impresión para el sector del transporte y uno de los principales operadores en identificación automática.

Los productos IER son diseñados en Suresmes y fabricados en Besançon (Francia). No obstante, el grupo cuenta con filiales y oficinas en EE.UU., Singapur, Reino Unido, China, Japón, Dubai, Suecia, Bélgica y España, desde donde atiende a sus clientes en cuanto a pedidos y requerimientos técnicos.

Las actividades de IER pueden clasificarse en dos Divisiones:

- (i) *Transporte*: diseño, producción y venta de sistemas de emisión de billetes para líneas aéreas, compañías ferroviarias y marítimas, así como para autoridades aeroportuarias y agencias de viaje, incluyendo la prestación de servicios de mantenimiento y reparación y el suministro de repuestos: Impresoras y lectoras de billetes y tarjetas de embarque; impresoras de etiquetas para equipaje; sistemas de control del acceso y flujo de pasajeros, equipajes y carga; quioscos o terminales interactivas; y programas informáticos adaptados al cliente.
- (ii) *Identificación y Sistemas*: diseño, producción y venta de sistemas o soluciones de identificación automática para la industria, plataformas logísticas y sector servicios, incluyendo labores de consultoría, mantenimiento y reparación: Impresoras y lectoras de códigos de barras; terminales fijas y portátiles para la recogida de datos; quioscos de información o puntos de venta interactivos con sistemas de pago; impresoras para personalizar tarjetas de plástico y etiquetas transmisoras de radio-frecuencia; y soluciones informáticas.

El Grupo IER cuenta con dos empresas domiciliadas en España:

- AUTOMATIC SYSTEMS ESPAÑOLA, S.A., activa principalmente en el suministro de sistemas y equipamiento de control de acceso de personas y vehículos.
- IER IMPRESORAS ESPECIALIZADAS, S.L., a través de la cual, desde el 2001, IER realiza el total de sus ventas en España relacionadas con su División Transportes.



La facturación del GRUPO BOLLORÉ en los tres últimos ejercicios económicos es la siguiente:

Volumen de ventas del GRUPO BOLLORÉ (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	4.140	5.119	5.121
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

Atendiendo a las cifras expresadas en las Cuentas anuales consolidadas de IER, S.A. correspondientes al año 2000, su total de ventas en dicho ejercicio ascendió a 119,42 Millones de euros (M. euros), representando sus actividades de "Transporte" un 70% y el 30% restante "Identificación y Sistemas".

IV.2. THALES e- TRANSACTIONS, S.A. (Activos ATB)

El Grupo THALES, anteriormente denominado THOMSON-CSF, es un grupo multinacional activo en el sector aerospacial, de defensa y sociedad de la información. Se encuentra controlado conjuntamente por THOMSON, S.A. (compañía holding propiedad del estado francés y personas con intereses en el sector electrónico) y ALCATEL, S.A., presente en comunicaciones, transportes e infraestructuras energéticas.

THALES e-TRANSACTIONS, S.A., es una empresa domiciliada en Plaisir (Francia), cuya actividad viene constituida por la gestión del acceso a medios de transporte desarrollando, entre otras actividades, la producción y venta de productos relativos a los billetes en formato ATB y servicios relacionados de mantenimiento para compañías aéreas, autoridades aeroportuarias y agencias de viaje, y en el desarrollo tecnológico de soluciones integrales de sistemas de pago electrónico.

El negocio relacionado con los productos ATB (Activos ATB) objeto de enajenación fue heredado por THALES de DASSAULT ELECTRONIQUE tras la privatización de THOMSON-CSF en 1997-98 y está constituido por los activos utilizados en el diseño, producción y distribución de los productos bajo formato ATB (*Automated Ticket and Boarding Pass*). Este formato ha sido definido por la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA - *International Air Transport Association*) con el fin de normalizar los billetes de avión.

THALES e-TRANSACTIONS cuenta con una filial en España: THALES e TRANSACTIONS ESPAÑA, S.A., anteriormente denominada ICS (Información, Control y Señalización), fundada en 1987 y presente en sistemas de pago electrónico. No se encuentra afectada por la operación de referencia.

El grupo no dispone de centros propios para la fabricación de sus productos ATB, limitándose a encomendar a terceros la fabricación de los mismos en régimen de subcontratación. [...]



La facturación de la Actividad ATB de THALES en los tres últimos ejercicios económicos es la siguiente:

Volumen de ventas Actividad ATB (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	13,3	10,2	13,0
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

En opinión de la notificante, se encontraría afectado por la concentración de referencia el sector del transporte, en particular, el negocio de los billetes y, más específicamente, los billetes en formato ATB. Esta apreciación se basa en que tanto la adquirente como el negocio adquirido actúan en el diseño, producción y comercialización de equipos o sistemas de tecnología ATB (impresoras ATB, lectores ATB de puerta de embarque e impresoras de etiquetas para equipajes), así como en el suministro de los repuestos necesarios para imprimir los documentos de viaje ATB. Adicionalmente, los productos ATB responden a una tecnología y formato específicos, por lo que constituyen un mercado separado de producto.

Las siglas ATB responden a las iniciales en inglés de *Automated Ticket and Boarding Pass* (Billete Automático y Pase de Abordo), formato definido por la Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA).

La IATA, como organización de las líneas aéreas del mundo, ofrece una amplia gama de servicios a sus miembros y socios comerciales. Uno de estos servicios sería el denominado Plan de Facturación y Pago de Facturas (*IATA Billing Settlement Plan - BPS*), diseñado para simplificar los procedimientos de emisión, información y envío provenientes de los Agentes de ventas acreditados por IATA en nombre de las líneas aéreas.

Una de las figuras clave del Plan de Facturación y Pago (BSP) es el uso de documentos normalizados de tráfico (*Standard Traffic Documents - STC*). Se trata de entregar un billete o pasaje sencillo de procesar en el momento de su emisión-facturación en el aeropuerto, así como en aquellos procesos propios de los Agentes de ventas.

En cuanto al transporte de personas, entre estos documentos STC se encuentran los pasajes, las tarjetas de embarque y las etiquetas para la identificación de equipajes, documentos que pueden emitirse manual o automáticamente mediante el uso de las tecnologías denominadas TAT y ATB, sin olvidar la posibilidad del denominado billete electrónico (*E-Ticket*) o la utilización de tarjetas inteligentes (*Smarts Cards* o *Chipcards*).



La emisión manual mediante la escritura de una plantilla impresa previamente se utiliza por aquellas agencias de viaje o compañías aéreas que no disponen de equipos TAT o ATB en sus oficinas, así como en situaciones excepcionales, como pudieran ser el *overbooking* o la cancelación de vuelos.

En cuanto al formato TAT (*Transactional Airline Ticket*), es el más tradicional. Su utilización por parte de la aviación comercial se remonta al año 1963. Los billetes TAT son aquéllos impresos en papel autocopiativo mediante impresoras de contacto ya sean matriciales, es decir aquéllas en las que la impresión se realiza a través de un cabezal de agujas, o “al vuelo”, en las que la impresión se lleva a cabo mediante la presión de un tambor con signos tipográficos. Los billetes TAT se componen de una serie de cupones (*vouchers*) necesarios para su utilización.

Por lo que respecta al formato ATB, este sistema se empezó a utilizar en el año 1986. Los billetes ATB se caracterizan por llevar incorporada una banda magnética³, así como por la posibilidad de ser utilizados a la vez como título de transporte y carta de embarque.

La utilización de billetes ATB conlleva numerosas ventajas tanto para las compañías emisoras de billetes o títulos de transporte (compañía aéreas, centrales de reserva y agencias de viajes) como para las entidades o sociedades de gestión de infraestructuras portuarias y usuarios de servicios de transporte aéreo.

Entre dichas ventajas, pueden señalarse las siguientes:

- (i) permite codificar e incorporar toda la información relativa al pasajero y su vuelo en el pasaje, posibilitando un procesamiento más rápido y en tiempo real de estas informaciones, así como una mejora en la gestión de la capacidad disponible en los aeropuertos;
- (ii) la utilización de un solo billete como título de transporte y carta de embarque supone menores costes;
- (iii) las compañías aéreas disponen de una mayor información sobre los vuelos gestionados;
- (iv) la inclusión de una banda magnética hace más difícil la falsificación de este tipo de billetes, permitiendo, entre otras cosas, aumentar la seguridad en los aeropuertos; y,
- (v) el embarque de pasajeros puede realizarse de forma más ágil, mediante el uso de lectores ATB en la puerta de embarque, pudiendo, a su vez, obtenerse una información más exacta sobre los pasajeros embarcados de forma inmediata.

El equipamiento necesario para la emisión y gestión de billetes ATB incluiría:

- *Impresoras de billetes ATB*: Permiten al usuario imprimir los billetes o pasajes, así como las tarjetas de embarque ATB.

³ Las directrices de la IATA (Resolución 722) en cuanto al formato ATB se refieren al tamaño del billete, la información que debe almacenarse en su banda magnética, así como a la que debe constar en la versión impresa y el formato en que debe realizarse la impresión.

- *Lectores ATB de puerta de embarque*: Situados, por lo general, en la puerta de embarque, se utilizan para leer tarjetas de embarque ATB con el propósito de determinar el número de pasajeros que han procedido a embarcar.
- *Impresoras de etiquetas para equipaje*: Dichas etiquetas contienen información en un código de barras, posibilitando que el equipaje pueda ser dirigido a su destino final. La tecnología utilizada para la impresión de este tipo de etiquetas es la impresión térmica (grabación de caracteres en papel plástico mediante la aplicación de calor).

IER y los Activos THALES se encuentran presentes en el diseño, fabricación y comercialización de estos tres tipos de equipos.

A estos equipos ATB cabría incorporar la gama de los denominados *Quioscos de venta automática de billetes*, capaces de emitir billetes ATB, así como los *Quioscos de facturación* que permiten la facturación automática (*check-in*) por parte de los pasajeros sin equipaje, mediante la introducción de un billete en soporte papel (billete ATB), un código alfanumérico (si disponen de un billete electrónico) o una tarjeta inteligente.

En el caso que nos ocupa, si bien IER diseña, produce y comercializa este tipo de quioscos y componentes ATB para su integración en los mismos, la operación notificada no contempla la transferencia de la actividad de THALES en quioscos.

Atendiendo a su falta de sustituibilidad en cuanto a uso, cada uno de los productos o equipos ATB (Impresoras, Lectoras e Impresoras de etiquetas), constituirían mercados diferenciados. No obstante, la sustituibilidad desde el lado de la oferta parece ser importante y, en todo caso, la valoración de la operación no se altera por la consideración de mercados de producto más estrechos, por lo que en el presente informe se considerará el mercado de los equipos ATB en su conjunto. Adicionalmente, cabría diferenciar como mercado separado el constituido por las actividades de prestación de servicios de mantenimiento, suministro de repuestos y consumibles (papel y tintas), mercados accesorios al de los equipos ATB antes definido.

Visto lo anterior, la operación de referencia será valorada en el marco de los siguientes mercados potencialmente afectados: por una parte, el de fabricación y comercialización de equipos ATB, y por otra los de prestación de servicios de mantenimiento y suministro de repuestos, altamente dependientes del primero.

V. 2. Mercado geográfico

Desde el punto de vista de la producción, la mayoría de los operadores presentes en el sector de los sistemas de acceso y gestión de pasajeros a medios de transporte, incluyendo Productos ATB, desarrollan su actividad a nivel mundial. Por lo general, son compañías que centralizan sus actividades de diseño y fabricación en un pequeño número de plantas de producción, desde las que comercializan sus productos a nivel internacional.

Los costes de transporte no presentan un obstáculo significativo a las operaciones internacionales, no existiendo asimismo barreras técnicas o reglamentarias que obstaculicen la comercialización de estos equipos y sistemas.

No obstante, en cuanto a la actividad comercializadora de los productos, puede establecerse a través de cauces nacionales debido a la importancia que en este mercado tienen



los servicios técnicos de apoyo a los clientes. Estos servicios comienzan con el análisis y evaluación de las necesidades específicas de los clientes, continúan con la instalación y formación del personal que atenderá y gestionará los equipos y sistemas instalados, terminando con servicios postventa y de mantenimiento al objeto de controlar el correcto funcionamiento del sistema. La situación anterior condicionaría la presencia física de los operadores en las zonas en donde se implantan sus sistemas, bien a través de filiales o de distribuidores locales.

La demanda de Productos ATB viene constituida principalmente por compañías aéreas (IBERIA, LUFTHANSA, SAS, etc.), centrales de reservas y agencias de viajes (SABRE, AMADEUS, GALILEO, etc.), y entidades y sociedades de gestión de infraestructuras aeroportuarias (por ejemplo, AENA en el caso español). Por lo que respecta a los dos primeros tipos de operadores, en su gran mayoría son empresas de gran tamaño, con presencia en diversos países que recurren, por lo general, a concursos para la adjudicación de sus contratos.

En numerosas ocasiones estos concursos se realizan a escala mundial, seleccionándose un número limitado de proveedores a los que posteriormente podrán dirigirse sus filiales o empresas asociadas en los distintos países en los que lleven a cabo sus operaciones. A título de ejemplo, GALILEO, ha organizado un solo concurso en el Reino Unido para las compras de Productos ATB para los puntos de venta (agencias de viaje) en todo el mundo.

En cuanto a las empresas implicadas en la concentración de referencia, IER, hasta el año 2001, ha venido realizando sus ventas directamente desde Francia. Actualmente tal actividad es llevada a cabo por su filial en España. Por lo que respecta a THALES, ha venido comercializando sus equipos directamente desde Francia.

Cosa distinta son los repuestos o suministros. IER apenas si comercializa papel para impresoras ATB en España, si bien puede adquirirse a través de empresas locales. Los servicios de reparación se llevan a cabo en sus talleres. En cuanto a THALES, salvo repuestos y suministros, cuya venta se realiza a través de su filial en España, cuenta con un agente independiente en España.

Visto lo anterior, coincidiendo con la notificante, el mercado de equipos ATB se considera de ámbito mundial, siendo de ámbito más reducido el de las actividades de mantenimiento, suministro de repuestos y consumibles.

Este Servicio, en cumplimiento de las funciones que le vienen encomendadas por la Ley 16/1989, analizará los efectos de la operación de concentración notificada en el mercado nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Características y evolución

El sector de sistemas de acceso y gestión de pasajeros a medios de transporte se encuentra en expansión y cuenta con un gran potencial de crecimiento mediante el desarrollo de nuevos diseños o nuevas tecnologías aplicadas a fin de ofrecer a los clientes soluciones a la medida de sus necesidades.

Si bien el formato TAT cuenta con una gran aceptación en el sector aéreo, no puede olvidarse el hecho de que el formato ATB ha comenzado a utilizarse por la mayoría de las compañías aéreas norteamericanas, japonesas y europeas, así como por las grandes centrales



de reservas y entidades de gestión de infraestructuras portuarias en estos países, encontrándose en fase de expansión, junto con la utilización del denominado billete electrónico (*E-Ticket*).

Según estimación de la notificante, la emisión de billetes o pasajes de avión en uno u otro formato, TAT y ATB, se repartiría aproximadamente al 50%.

El formato TAT sería el más utilizado en Sudamérica, Oriente Medio y África. Por ejemplo, la compañía IBERIA utiliza el formato ATB en la emisión de sus billetes en España, recurriendo al formato TAT en el resto de los países europeos y en Sudamérica.

A este respecto, se espera que la demanda en el sector del transporte aéreo de Productos ATB se incremente principalmente a través de pedidos provenientes de estas regiones en donde es menor o nula su implantación.

Otro posible factor de crecimiento del sector sería el desarrollo e implantación del formato ATB en otros medios de transporte, tales como el marítimo y ferroviario. El formato ATB, además del ahorro en costes, permite elevar el nivel de seguridad, así como el control contable y estadístico. En la actualidad la implantación en tales medios, a excepción de los equipos ATB de EUROTUNNEL y de TRANSMEDITERRÁNEA, es prácticamente inexistente.

No obstante lo anterior, no cabe ignorar a medio plazo el desarrollo tecnológico de otros medios alternativos a la emisión de billetes en soporte papel, como el billete electrónico o las tarjetas inteligentes, cuyo peso en el mercado es todavía inapreciable.

La facturación total del mercado mundial ATB en el año 2001 fue de 131,42 millones de euros (M. Euros), correspondiendo el 72% a Equipos ATB ("Impresoras/Lectoras"), y el 28% a "Repuestos y Servicios".

Para el caso español, la facturación total en dicho ejercicio ascendió a 14,02 M.Euros, ofreciendo un fuerte incremento desde el ejercicio 1999 en que dicho volumen se limitó a 1,91 M.Euros.

Se facilita en los siguientes cuadros el tamaño total del mercado mundial y nacional de Productos ATB, en valor y volumen (unidades) en los últimos tres ejercicios económicos:

TAMAÑO TOTAL DEL MERCADO PRODUCTOS ATB						
MUNDIAL	2001		2000		1999	
	Volumen	Valor (M.Euros)	Volumen	Valor (M.Euros)	Volumen	Valor (M.Euros)
Impresoras ATB	22.710	67,56	20.407	61,83	20.290	60,24
Lectores ATB	2.950	16,59	3.097	16,60	3.336	18,26
Impresoras etiquetas	7.280	10,76	7.848	11,77	7.400	11,10
Equipos ATB	32.940	94,91	31.352	90,20	31.026	89,60
Repuestos y Servicios	n/d	36,51	N/d	33,80	n/d	32,59
TOTAL	n/d	131,42	N/d	124,00	n/d	122,19

Fuente: Notificación.



TAMAÑO TOTAL DEL MERCADO PRODUCTOS ATB						
ESPAÑA	2001		2000		1999	
	Volumen	Valor (M.Euros)	Volumen	Valor (M.Euros)	Volumen	Valor (M.Euros)
Impresoras ATB	4.165	12,50	873	2,61	254	0,71
Lectores ATB	85	0,29	137	0,48	67	0,21
Impresoras etiquetas	232	0,34	258	0,38	460	0,69
Equipos ATB	4.482	13,14	1.268	3,48	781	1,61
Repuestos y Servicios	n/d	1,05	n/d	0,78	n/d	0,30
TOTAL	n/d	14,20	n/d	4,26	n/d	1,91

Fuente: Notificación.

VI.2. Estructura de la oferta

La oferta en el mercado de Productos ATB se encuentra muy concentrada a nivel mundial y extraordinariamente en el mercado nacional.

Así, la oferta mundial se caracteriza por la existencia de un operador muy destacado, IER, con una cuota [entre 65-70]% en valor en el ejercicio 2001, junto a la presencia de un reducido número de operadores con cuotas inferiores todos ellos al 10% y, en todo caso, en disminución.

En cuanto al mercado español, su oferta ha evolucionado de tal forma que de tres operadores en 1999 se ha llegado a una estructura de mercado cuasi-monopolística al pasar IER a detentar en el último ejercicio más de un [95-100]% de cuota, limitando THALES su actividad actual en territorio nacional al suministro de "Servicios y Repuestos". Por lo que respecta al otro operador presente en el mismo, DATASOUTH, su cuota se reduce a un [0-5]%. Esta empresa no se encuentra presente en nuestro mercado en "Suministros y Repuestos".

En los siguientes cuadros, tanto a nivel mundial como nacional se ofrece la estructura de mercado de Productos ATB globalmente considerado, así como distinguiendo Equipos ATB ("Lectoras/Impresoras"), de un lado, y "Suministros y Repuestos", de otra.

MERCADO TOTAL DE PRODUCTOS ATB (En valor)						
	2001		2000		1999	
	Mundial	España	Mundial	España	Mundial	España
IER	[65-70]%	[95-100]%	[65-100]%	[95-100]%	[55-60]%	[70-75]%
THALES	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[25-30]%
OMRON	[5-10]%	-	[5-10]%	-	[5-10]%	-
FUJITSU	[5-10]%	-	[5-10]%	-	[5-10]%	-
UNIMARK	[0-5]%	-	[0-5]%	-	[0-5]%	-
DATASOUTH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	-	[0-5]%	-
Otros	[5-10]%	-	[5-10]%	-	[5-10]%	-
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Notificación.

MERCADO DE EQUIPOS ATB (IMPRESORAS/LECTORES)						
	2001		2000		1999	
	Mundial	España	Mundial	España	Mundial	España
IER	[65-70]%	[95-100]%	[65-70]%	[95-100]%	[60-65]%	[75-80]%
THALES	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	[20-25]%
FUJITSU	[5-10]%	-	[5-10]%	-	[5-10]%	-
OMRON	[5-10]%	-	[5-10]%	-	[5-10]%	-
UNIMARK	[0-5]%	-	[0-5]%	-	[0-5]%	-
DATASOUTH	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[5-10]%	-	[5-10]%	-	[5-10]%	-
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Notificación.

MERCADO DE REPUESTOS Y SERVICIOS						
	2001		2000		1999	
	Mundial	España	Mundial	España	Mundial	España
IER	[60-65]%	[95-100]%	[60-65]%	[75-80]%	[50-55]%	[45-50]%
THALES	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%	[20-25]%	[5-10]%	[50-55]%
OMRON	[10-15]%	-	[10-15]%	-	[15-20]%	-
FUJITSU	[5-10]%	-	[5-10]%	-	[10-15]%	-
UNIMARK	[0-5]%	-	[0-5]%	-	[0-5]%	-
DATASOUTH	[0-5]%	-	[0-5]%	-	[0-5]%	-
Otros	[5-10]%	-	[5-10]%	-	[10-15]%	-
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%	100,0%

Fuente: Notificación.

VI.3. Estructura de la demanda

La demanda de Productos ATB procede de compañías aéreas, centrales de reservas y agencias de viajes, así como autoridades aeroportuarias y empresas de gran tamaño con un volumen de ventas superior en muchas ocasiones al de los suministradores de Productos ATB, disponiendo en teoría de un importante poder de negociación en el mercado.

Los principales clientes de IER en España en el año 2001 fueron: [...]

[...]

Es clientela de THALES, nos encontramos con [...].

VI.5. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Los principales demandantes suelen acudir a procesos de subastas para adquirir sus productos, solicitando la presentación de ofertas por varios suministradores. Dichos suministradores pueden ser las propias empresas fabricantes de los productos o proveedores autorizados, por ejemplo, OKI, SIEMENS o SOBRE INDUSTRIAL.

En otras ocasiones la demanda prefiere acudir al alquiler de Equipos ATB a través de los denominados "integradores" o suministradores autorizados. Estas empresas satisfacen la mayoría de las necesidades informáticas de estos clientes, ofreciendo conjuntamente un servicio de

mantenimiento *in situ*. Este es el caso de entidades o sociedades de gestión de infraestructuras aeroportuarias que, como AENA, necesitan contar con expertos de mantenimiento en sus propias instalaciones, a fin de que cualquier contingencia pueda obtener respuesta en el más breve plazo. Entre estos “integradores” o suministradores cabe citar SITA, SIEMENS, SOBRE INDUSTRIAL, ARINC, IBM, OKI o UNYSIS, que ofrecen a sus clientes sus propios productos o productos de terceros en régimen de *leasing*, junto con los servicios de instalación y mantenimiento.

PRECIOS MEDIOS ESTIMADOS (En Euros)			
Operadores	Impresoras ATB	Lectores ATB	Impresoras etiquetas
IER	[...]	[...]	[...]
THALES	[...]	[...]	[...]
UNIMARK	[...]	[...]	[...]
DATA SOUTH	[...]	n/d	n/d
OMRON	[...]	[...]	n/d
FUJITSU	[...]	n/d	[...]

Fuente: Notificación.

De acuerdo con la información aportada por el notificante, los precios no varían sustancialmente entre los operadores. En todo caso, las características técnicas de los productos se apuntan como un factor cada vez más importante de la competencia, siendo IER el líder claro en este terreno.

VI.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según indica la notificante, no existen barreras de entrada significativas al mercado de Productos ATB, ya que no existen límites en el uso de materias primas, productos intermedios, acceso a la tecnología o personal cualificado, factores que se hallan disponibles para todo tipo de competidores.

Los costes de distribución, asimismo, no son significativos, ya que la comercialización de estos productos se lleva a cabo a través de ventas directas, y los costes de promoción y publicidad son pocos elevados habida cuenta principalmente al número limitado de potenciales clientes

No obstante, según ha podido observar este Servicio los costes en I+D son elevados. En el año 2001, la División de Transportes de IER destinó aproximadamente el [...] % del volumen de ventas de la misma a escala mundial en I+D. En cuanto a THALES, en ese mismo ejercicio, destinó un [...] % de sus ventas totales a tal tipo de actividades. Según se indica en la propia notificación, [...]. El gasto en I+D necesario para diseñar una nueva impresora ATB o lector de billetes asciende aproximadamente a [...] M.Euros. Por tanto, la necesaria inversión en innovación tecnológica sí se apunta como una barrera destacable en el mercado.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1. Posición en el mercado

De llevarse a cabo la operación notificada, desaparecería el segundo operador a nivel mundial de Productos ATB, el Grupo THALES, cuyo negocio sería adquirido por el líder indiscutible del mismo: IER. No obstante, este efecto debe ser matizado por el hecho de que, según indica la notificante, THALES habría decidido abandonar esta actividad para concentrarse en sus otras líneas de negocio.

Como consecuencia de la concentración, la adquirente pasaría a detentar el [70-75]% en valor del mercado mundial de Productos ATB, viendo incrementada su cuota del [60-65]% en más de [5-10] puntos porcentuales. Seguirían a la entidad resultante OMRON⁴ y FUTJITSU con un [5-10]% respectivamente de cuota. El resto de operadores no superarían un [0-5]% de cuota cada uno de ellos.

Por lo que al mercado español se refiere, podría parecer que la estructura de competencia del mercado no va a verse sensiblemente modificada, toda vez que la presencia de THALES en Productos ATB ha ido disminuyendo de forma progresiva en estos últimos años.

Sin embargo, no es preciso destacar que, a consecuencia de la operación, tan sólo quedarían presentes en España dos operadores: IER que en el pasado ejercicio 2001 detentó un [95-100]% de cuota en valor y DATASOUTH con un [0-5]%. Esta situación contrasta con la de 1999, cuando el mercado se encontraba repartido entre IER [70-75]% y THALES, [25-30]%

Según indica la notificante, en este caso las cuotas de mercado no pueden considerarse como un indicador fiable de la posición de mercado de los fabricantes de productos ATB. Por ejemplo, el incremento en el volumen de ventas en España por IER en el 2001 se debe principalmente a la renovación a gran escala que las agencias de viaje llevaron a cabo durante dicho ejercicio de sus equipos de impresión, adoptando el formato ATB. [...].

Nos encontraríamos, por tanto, ante una demanda irregular e intermitente, con lo que las cuotas de mercado de fabricante fluctuarían considerablemente en el tiempo, bastando para ello que un productor resultara seleccionado en uno o dos concursos, para alcanzar una elevada cuota de mercado.

Si bien desde un punto de vista estricto el sistema de contratación mediante concurso contribuiría a la competencia entre fabricantes, está claro que ésta se ve seriamente limitada por el hecho de que la oferta mundial cuenta con un número muy reducido de operadores y por un líder claro, que se vería por ende reforzado con la operación. Esta situación es aún más extrema en el caso del mercado español.

VII.2. Competencia actual

Por lo que respecta a los operadores actualmente presentes en el mercado de Productos ATB, todos ellos son compañías que operan a nivel mundial. Así nos encontramos con:

- OMRON (Japón), compañía que opera en el negocio de la automatización y componentes electrónicos, lectores de tarjetas, etc. OMRON produce impresoras y lectores de puerta de embarque ATB.

⁴ [...]

- FUTJITSU (Japón), líder mundial en el suministro de soluciones de tecnologías de la información orientadas a Internet. Fabrica dos tipos de impresoras ATB, así como impresoras de etiquetas para equipajes.
- UNIMARK (EE.UU.), es un proveedor de soluciones integradas especializado en sistemas de gestión en el sector viajes, entretenimiento, distribución al mayor y menor. Entre otros formatos, fabrica y distribuye impresoras ATB.
- AMT DATASOUTH CORP (EE.UU.), presente en la comercialización de impresoras, incluidas ATB.
- OKI (Japón), productos de equipos informáticos e impresoras de todo tipo, incluidas ATB. En España, OKI actúa como un proveedor autorizado de diversos organismos públicos (por ejemplo, AENA), integrando los equipos informáticos de otros productores, como IER o THALES.

Si bien los competidores de IER tienen una más que suficiente fuerza financiera y tecnológica, ninguno de ellos puede ofrecer una gama tan amplia como IER de Productos ATB.

VII.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Como ya se ha apuntado, los costes en I+D son relevantes y la capacidad de innovación tecnológica constituye el principal y cada vez más importante elemento de competencia en el mercado.

Dada la fuerte posición relativa de IER en cuanto a los productos ATB, podría ser que la principal competencia potencial viniese dada por innovaciones tecnológicas por parte de otros operadores, que puedan desarrollar productos alternativos, más eficientes y baratos. En todo caso, esta posibilidad de surgimiento de nuevos productos e incluso de nuevos mercados no parece probable a corto plazo, dado que el potencial de desarrollo de los sistemas ATB aún por desarrollar no sugiere la madurez de este mercado.

VII.4. Poder compensatorio de la demanda

Por lo general, el poder de negociación de los clientes es muy alto debido a su elevado grado de concentración e importancia económica.

Los clientes más relevantes de Productos ATB suelen promover la presentación de ofertas por varios productores recurriendo a procesos de concurso para la adjudicación de sus contratos. Es más, AENA, uno de los principales clientes en España, se encuentra sometido al régimen de contratación establecido en la Ley 13/1995, de 18 de mayo, de Contratos de las Administraciones Públicas, por lo que el papel del sector público a la hora de demandar Productos ATB no dejaría de ser relevante.

No obstante, como se ha indicado a la hora de describir las características del mercado, nos encontramos ante un sector en expansión en una doble vertiente: la progresiva implantación a nivel mundial del formato ATB en el tráfico aéreo de personas, formato considerado como deseable por parte de la IATA, y su potencial en otros medios masivos de transporte como el marítimo o ferroviario en atención a sus ventajas.



A este respecto y en palabras de la IATA, su Plan de Facturación y Pago (BSP), es un sistema mundial que abarca cerca de 140 países, con 400 líneas aéreas participantes y 55.000 agentes (Agencias o puntos de venta de pasajes autorizados) a nivel mundial. No todas estas líneas o agentes que constituyen la demanda tienen la misma capacidad económica y fuerza negociadora. Más, si como es el caso, las regiones en las que se fundamenta el crecimiento del mercado son Sudamérica o África.

En todo caso, la relativa capacidad de negociación de algunos de los clientes difícilmente contrarrestará la posición de IER en el suministro de productos ATB.

VII.5. Conclusión

Teniendo en cuenta estas consideraciones, puede concluirse que la operación de referencia podría dar lugar a una situación que impida el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado señalado.

VIII. PROPUESTA

En atención al análisis anterior, se propone **remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del artículo 15 bis. 1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia.