



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**N-06111**                      **KUDELSKI / OPEN TV**

Con fecha 8 de noviembre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa KUDELSKI, S.A. (KUDELSKI) del control exclusivo de OPEN TV CORP (OPEN TV), perteneciente al Grupo Liberty Media Corporation.

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

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

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

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

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió de la notificante con fecha 21 de noviembre y 4 de diciembre de 2006 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 23 de noviembre y 5 de diciembre de 2006 respectivamente.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **11 de diciembre de 2006** inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa KUDELSKI, S.A. del control exclusivo de OPEN TV CORP, mediante la adquisición a diversas sociedades del Grupo Liberty Media Corporation<sup>1</sup> de acciones que representan un [...] %<sup>2</sup> de las emitidas y un [...] % de los derechos de voto.

<sup>1</sup> [...]



Esta operación se instrumenta en un Contrato de Compraventa de fecha 18 de octubre de 2006<sup>3</sup>. Los artículos 5.5 y 6.3 del citado contrato exigen que los representantes de KUDELSKI constituyan la mayoría del Consejo de Administración, lo que, unido a la mayoría de los derechos de voto otorga, a ésta el control exclusivo de OPEN TV.

La ejecución de la operación notificada está supeditada a la autorización de las autoridades de competencia españolas, así como de las de Alemania y Estados Unidos<sup>4</sup>.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1 Pacto de no competencia**

La cláusula 5.6.a del contrato de compraventa establece un pacto de no competencia por el que, durante un plazo de [ $< 3$  años], las partes vendedoras se comprometen a no adquirir participaciones o a intervenir en negocios relativos al desarrollo, adquisición, comercialización, venta u otorgamiento de licencias del software operativo *middleware* de la televisión interactiva para el uso por los operadores de redes de televisión de canales múltiples, los proveedores de hardware relacionado y los promotores de aplicaciones relacionadas, con excepción de los relacionados en el apartado b del citado artículo.

### **II.2 Pacto de no captación**

La cláusula 5.7 del contrato de compraventa establece el compromiso de las partes vendedoras de no hacer ofertas de empleo a ninguna persona que sea en la actualidad un empleado esencial de OPEN TV durante un plazo que no excederá de [ $< 3$  años] desde el cierre de la operación.

### **II.3 Valoración**

El apartado 5 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), este Servicio estima que en el presente caso la duración y contenido de los pactos de no competencia y no captación entre las partes no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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

De acuerdo con el notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas (DOUE L-24/1, de 29.1.2004), por lo que carece de dimensión comunitaria.

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.

---

<sup>2</sup> Se insertan entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido ha sido declarado confidencial.

<sup>3</sup> [...], y[...], ambas filiales de Kudelski S.A., adquirirán un total de [...] acciones clase A y [...] acciones clase B de OPEN TV. Las acciones de la serie A otorgan un voto por acción a su titular y las acciones de la serie B otorgan 10 votos por acción.

<sup>4</sup> Según la notificante, la operación ha sido ya autorizada en los EE.UU y con fecha 4-12-2006 ha sido autorizada por la autoridad alemana de competencia (BKA).

## IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

### IV.1 KUDELSKI, S.A. (Suiza)

La sociedad adquirente, KUDELSKI S.A., cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Suiza, es cabecera del grupo del mismo nombre. El Grupo Kudelski está controlado por la familia Kudelski que, según la Memoria Anual del año 2005, aglutina un 57% de los derechos de voto, con una participación del 22% en el capital social.

La adquirente, a través de filiales repartidas en varios continentes<sup>5</sup>, como proveedor de tecnología de seguridad, principalmente en el área control de acceso para la televisión digital y de control de acceso físico a los espacios y eventos.

En particular, la unidad de televisión digital<sup>6</sup> provee soluciones de seguridad para la televisión digital, en concreto, software de acceso condicional (SAC) y herramientas informáticas. Opera varias marcas, entre las que cabe citar Nagravision y MediaGuard<sup>7</sup>.

La facturación de KUDELSKI en los tres últimos ejercicios, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE KUDELSKI (Millones de euros)			
	2003	2004	2005
Mundial	[< 5.000]	[< 5.000]	[< 5.000]
Unión Europea	[< 250]	[< 250]	[< 250]
España	[< 60]	[< 60]	[< 60]

Fuente: Notificación.

### IV.2 OPEN TV CORP (Islas Vírgenes Británicas)

La empresa adquirida, OPEN TV, está bajo el control de Liberty Media Corporation, sociedad cuyas acciones cotizan en el NASDAQ y que aglutina participaciones en empresas de venta al por menor de electrónica, medios de comunicación y negocios de comunicaciones y de ocio, entre las que se encuentran marcas y empresas como QVC, Encore, Stara, IAC/InterActiveCorp y News Corporation.

OPEN TV es un proveedor de software, aplicaciones informáticas y servicios profesionales para la televisión digital (DTV). Su principal tecnología es el denominado "DTV *middleware*"<sup>8</sup>, que constituye su principal fuente de ingresos.

<sup>5</sup> En España, Nagravision Ibérica, S.L., que se dedica a la comercialización de sistemas para la televisión digital de pago y los servicios multimedia, así como sistemas de control de acceso y ticketing.

<sup>6</sup> Esta división engloba las siguientes sociedades: Nagravision S.A. (Suiza), NagraCard S.A. (Suiza), NagraID S.A. (Suiza), Nagra France S.à.r.l., Nagra USA, Inc. (EE.UU:)), Nagravision Asia Pte.Ltd. (Singapur), Quative Ltd. (Reino Unido), NagraStar LLC, NagraPlus (Suiza) y Nagra Thomson Licensing SA (Francia).

<sup>7</sup> KUDELSKI adquirió a THOMSON la división MediaGuard de Canal+ Technologies, líder europeo en software de acceso condicional, operación que fue notificada al Servicio de Defensa de la Competencia (expediente N-03052) y autorizada en noviembre de 2003. Esta operación comprendía la transferencia de los activos de C+T, pero los derechos de propiedad intelectual (patentes de MediaGuard) quedaron residenciados en una sociedad controlada conjuntamente por THOMSON y KUDELSKI (actualmente denominada Nagra Thomson Licensing).

<sup>8</sup> Sus principales ingresos provienen de la licencia de la tecnología DTV *middleware*. La notificante señala que OPEN TV también desarrolla marginalmente actividades [...], pero no los comercializa en el mercado español. Sí

Según la Memoria Anual del ejercicio 2005, OPEN TV ha suministrado soluciones *middleware* a 36 operadores en todo el mundo y, a lo largo de su existencia, más de 63 millones de decodificadores han incorporado esta tecnología.

La facturación de OPEN TV en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS DE OPEN TV (Millones de euros) <sup>9</sup>			
	2003	2004	2005
Mundial	[< 5.000]	[< 5.000]	[< 5.000]
Unión Europea	[< 250]	[< 250]	[< 250]
España	[< 60]	[< 60]	[< 60]

Fuente: Notificación.

## V. MERCADOS RELEVANTES

La operación notificada se enmarca dentro del ámbito de los servicios técnicos para televisión digital.

Estos servicios técnicos comprenden, esencialmente, el suministro de hardware (los decodificadores), el suministro de software para acceso condicional y para servicios interactivos y servicios de gestión de abonados. Además, puede incluir el acceso a la guía electrónica de programación (EPG) y a la escritura de aplicaciones compatibles con la interfaz de la programación de aplicación (API) incluidas en el decodificador.

El decodificador, también denominado *set-top box* (STB) es, en esencia, una caja que incorpora los siguientes elementos principales:

- un receptor, encargado de la recuperación y corrección de errores de la señal;
- un módulo de acceso condicional para el control del acceso del usuario a los programas y servicios a través de claves que han de ser descifradas y que permiten la decodificación de la información pertinente. Los sistemas de acceso condicional (SAC) incluyen un programa informático que se instala, por un lado, en el operador de TV y, por otro, en el decodificador, así como las tarjetas inteligentes (pequeños ordenadores del tamaño de una tarjeta de crédito con sistema operativo, memoria y unidad central);
- un sistema de desaleatorización, que facilita la obtención de claves para descifrar la señal recibida, haciendo inteligibles las imágenes y el sonido recibidos;
- adicionalmente, el decodificador puede incorporar un tipo de software específico, denominado *middleware*, que permite prestar servicios interactivos.

### V.1 Mercados de producto

La Comisión, en el caso IV/36.539 British Interactive Broadcasting/Open, en su decisión de reenvío del citado expediente a España, señaló que los servicios interactivos de televisión se consideran “ligados y complementarios a la televisión de pago”.

---

suministra, con carácter marginal en el conjunto de su negocio en España, software distinto del *middleware* para [...].

<sup>9</sup> Se ha tomado como tipo de cambio dólar/euro el anual medio publicado por el Banco Central Europeo (1€ = 1.1312 \$ en 2003, 1,2439\$ en 2004 y 1,2441 \$ en 2005).

En diversos precedentes nacionales<sup>10</sup> se han analizado los servicios técnicos para televisión digital y se ha concluido que los productos *middleware* y el SAC constituyen submercados específicos.

También la autoridad de defensa de la competencia francesa (Conseil de la Concurrence), en una operación de fusión de dos plataformas activas de televisión de pago<sup>11</sup>, consideró que existía una actividad de negocio relativa a los servicios técnicos para la televisión de pago; pero, además, distinguió como dos mercados separados el software de acceso condicional y el software para la televisión interactiva<sup>12</sup>.

### **Software para acceso condicional (SAC)**

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

### **Software para servicios interactivos (middleware)**

Por su parte, el *middleware* es un tipo de software que recibe la información del operador de televisión, así como aplicaciones de la señal transmitida, y permite la interacción con el usuario final a través de elementos como los mandos de control remoto para proporcionarle servicios interactivos. Estos pueden consistir en elección de idioma, juegos electrónicos, e-mail, servicios bancarios y servicios de pago por visión, entre otros.

Respecto al *DTV middleware*, la notificante señala que se puede considerar como una aplicación de portabilidad que permite operar con el hardware del decodificador, sin que deba tenerse en cuenta el STB utilizado por el abonado y sin consideración de la fuente de señales de televisión digital transmitida al abonado (por cable, por satélite, vía terrestre o mediante protocolo de Internet IPTV).

Se inserta entre el sistema operativo del decodificador y las aplicaciones que proveen la televisión digital y proporciona acceso a todas las formas y funciones del decodificador y a los datos proporcionados por el operador de red sin que esté unido a una aplicación específica de STB.

Aunque los compradores de ambos productos (SAC y *middleware*) sean en gran medida coincidentes (principalmente en el caso de los operadores de televisión de pago), el software de acceso condicional y el software para la televisión interactiva satisfacen demandas diferentes. Mientras el primero tiene como finalidad limitar el acceso a los programas codificados a los usuarios autorizados (abonados), el segundo permite a los usuarios tener acceso a los servicios de televisión interactiva.

Por el lado de la oferta, según la notificante, la tecnología utilizada y los servicios ejecutados son diferentes. De hecho, solamente un grupo reducido de operadores ofrecen ambos tipos de software y otros están especializados en uno u otro producto.

<sup>10</sup> Cabe señalar los más recientes: N-03054 NDS/C+TECHNOLOGIES Y N-03052 KUDELSKI/C+TECHNOLOGIES.

<sup>11</sup> CC, 13 de julio de 2006, Avis núm. 06-A-13 disponible en [www.conseil-concurrence.fr](http://www.conseil-concurrence.fr), FME, 30 de agosto de 2006, C2006-02 disponible en [www.finances.gouv.fr/DGCCRF](http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF)

<sup>12</sup> En su informe se diferenció el equipo necesario para convertir la señal digital en analógica de las funcionalidades asociadas a los servicios interactivos.

Por ello, el Servicio, siguiendo la línea de los precedentes citados, considera que los productos SAC y *middleware* constituyen mercados diferenciados.

En el mercado de la televisión digital KUDELSKI se dedica a la venta de software de acceso condicional (Nagra y Mediaguard)<sup>13</sup> y no es proveedor de soluciones *middleware*, mercado en el que opera la adquirida.

Sin embargo, dada la estrecha relación existente entre el *middleware* y el software de acceso condicional en el caso de las plataformas de televisión de pago, se analizará la posición de las partes en ambos mercados.

## V. 2 Mercados geográficos

La parte notificante considera que el mercado de *middleware* tiene una dimensión geográfica mundial debido a que la mayoría de los operadores realizan sus actividades de comercialización a escala global, los servicios consisten principalmente en licencias de software y actividades de consultoría que no conllevan costes de transporte y todos los competidores pueden fácilmente adaptar sus soluciones a determinados parámetros regionales o estándares adoptados<sup>14</sup>.

El Servicio considera, en línea con lo expuesto en los precedentes citados, que los mercados de *middleware* y SAC podrían tener una dimensión mundial debido a que consisten, en su mayor parte, en la concesión de licencias de derechos de propiedad intelectual y en actividades de consultoría que no implican costes de transporte y a que todos los competidores son capaces de incorporar fácilmente los estándares regionales en sus productos. No obstante, a la vista de la naturaleza de la operación, la definición exacta puede quedar abierta.

## VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

### VI.1 Características de los mercados

Los operadores de TV digital de pago, además de incorporar en los STBs el software de acceso condicional necesario para permitir el acceso a sus abonados, pueden incluir en su catálogo servicios interactivos. Como consecuencia de ello, durante los años de lanzamiento de la televisión digital se han señalado vínculos estrechos entre el suministrador de *middleware* y el operador de TV una vez aquél obtiene un contrato de suministro.

El progreso tecnológico derivado de la digitalización de la señal, factor esencial para permitir los servicios interactivos, se introduce también en el ámbito de la televisión terrestre, que en el caso de España es la de mayor difusión y de carácter gratuito.

---

<sup>13</sup> En el precedente anteriormente citado (N-05052 KUDELSKI/C+Technologies), por el que adquiría el negocio de software Mediaguard, se señaló en relación con la tecnología Nagra, de la que ya era propietaria KUDELSKI, que está diseñada sobre la base de diversos estándares industriales (DVB-MHP, ATSC, MPEG-2) de acuerdo a una arquitectura (estructura) completamente abierta. Por ello, puede integrarse con facilidad en plataformas de operadores de televisión y puede satisfacer la demanda de sus clientes independientemente de la tecnología de transmisión que utilicen (satélite, cable, etc.). Los sistemas de Nagravision son compatibles con un gran número de decodificadores y pueden servir de apoyo a diversos productos *middleware* disponibles en el mercado (Alticast, Liberate, Microsoft TV, Open TV y Power TV).

<sup>14</sup> Cabe citar diversos estándares conocidos bajo las siglas DVB-MHP (Europa), BML (Japón) y OCAP (EE.UU).



La notificante señala que, según estimaciones procedentes de diversas fuentes, en España se han vendido entre 1.110.000 y 2.800.000 decodificadores de TDT (necesarios para convertir la señal digital que se recibe a través de la antena). Sin embargo, solamente alrededor de un 10% incorporan funcionalidades que permiten el acceso a servicios interactivos e incorporan, por tanto, *middleware*.

Aunque existe ya una incipiente oferta de servicios interactivos<sup>15</sup>, la notificante señala que se espera un importante crecimiento del mercado de *middleware*, que dependerá del desarrollo de la oferta de servicios interactivos por parte de los programadores.

## VI.2 Estructura de la oferta

### **Mercado de software para acceso condicional (SAC)**

Respecto a la posición de KUDELSKI en el mercado de SAC, cabe señalar que lidera el mercado europeo con una cuota de [40-50]%, seguido de NDS, con un [30-40]%. El [20-30]% restante correspondería a otros operadores, entre los que se encuentran Irdeto (utilizado por el Grupo Kirch, Telepiú y Nethold), Viaccess (desarrollado por France Telecom y utilizado por TPS) y Motorola.

En España, KUDELSKI es el proveedor de SAC de Digital+ y de Euskaltel y con una cuota de [70-80]% del mercado, correspondiendo el resto a Motorola y a NDS, que suministran a ONO-AUNA<sup>16</sup>.

### **Mercado de software para servicios interactivos**

La operación de concentración notificada no produce refuerzo de cuota de la adquirente, ya que no estaba presente en el mercado en el que opera la adquirida y, por tanto, no tiene efectos horizontales.

Respecto a la presencia de OPEN TV en los mercados mundial, europeo y español, la notificante suministra la siguiente estimación de las cuotas de OPEN TV y sus competidores en los últimos tres ejercicios económicos<sup>17</sup>:

<sup>15</sup> En España ya se está emitiendo la programación en señal digital por los operadores de televisión en abierto de ámbito nacional y varios operadores autonómicos y a partir de 2010 se producirá el apagón analógico. Según informa la notificante, RTVE, Antena 3 (Antena Nova, Antena Neox), Televisió de Catalunya, Telemadrid y Televisión de Galicia, están ofreciendo, además, servicios interactivos basados en el estándar MHP, como guías de programación, información de tráfico, meteorología y bolsa, acceso a ofertas de empleo, etc.

<sup>16</sup> Esta cuota podría estar sobrevalorada, ya que no se han considerado los proveedores de SAC de los restantes cableoperadores en el mercado español; pero su incidencia, dado el número de abonados, no modificaría significativamente estas cifras. Tampoco se ha considerado el posible segmento de clientes de Telefónica para el producto Imagenio.

<sup>17</sup> La estimación se ha basado en un informe de DATAXIS (Digital Interactive TV), que elabora las cuotas de mercado partiendo solamente de los abonados a televisión de pago que tienen *middleware* instalado. El conjunto del mercado sería muy superior si se considerara la totalidad de los abonados a la TV de pago, como propone la notificante. Sin embargo, considerando que una parte importante de los operadores de TV de pago (de cualquier medio de transmisión) no ofrecen servicios interactivos, el Servicio estima que el universo de los abonados a efectos de determinación de la cuota de los operadores de *middleware* debe reducirse a los que disponen de éste, sin perjuicio de que la totalidad de abonados constituyan una demanda potencial. Los datos se refieren a la situación a 31 de diciembre de cada año.

Por otro lado, debe señalarse que, según la notificante, esta metodología excluye una parte del mercado, sin que se disponga de fuentes alternativas que permitan una estimación más precisa. Así, cita como ejemplo el caso de Motorola, fabricante de STBs, que integra en éstos su propio *middleware*, quedando estos suministros fuera del cómputo de los cuadros.

MERCADO MUNDIAL DE MIDDLEWARE						
PROVEEDOR	2003		2004		2005	
	ABONADOS	CUOTA -%-	ABONADOS	CUOTA-%-	ABONADOS	CUOTA -%-
<b>OPEN TV</b>	<b>28.797.805</b>	<b>[80-90]</b>	<b>32.520.010</b>	<b>[70-90]</b>	<b>39.319.864</b>	<b>[60-70]</b>
NDS	4.841.000	[10-20]	12.226.464	[20-30]	18.228.631	[30-40]
MICROSOFT	557.200	[0-10]	703.200	[10-20]	22.000	0,0
MOTOROLA	-	-	-	-	3.500	0,0
ORTIKON	-	-	1.800	0,0	92.500	0,2
OSMOSYS	-	-	-	-	564.750	1,0
ALTICAST	-	-	-	-	15.000	0,0
TOTAL	34.196.005	100,0	45.449.674	100,0	58.066.245	100,0
TOTAL ABONADOS TV PAGO	91.057.241	-	105.424.978	-	124.459.517	-

Fuente: Notificación con base en datos DATAxis (DIGITEC)

A tenor de estos datos, el mercado mundial de *middleware*, que registra un importante crecimiento en los últimos tres años, está liderado por OPEN TV cuya cuota, que ascendía a [80-90]% en el ejercicio 2003, desciende a un [60-70]% en 2005. Su principal competidor es NDS<sup>18</sup>, que obtiene una cuota de un [30-40]%, con un crecimiento importante respecto a 2003.

MERCADO EUROPEO DE MIDDLEWARE						
PROVEEDOR	2003		2004		2005	
	ABONADOS	CUOTA -%-	ABONADOS	CUOTA-%-	ABONADOS	CUOTA -%-
<b>OPEN TV</b>	<b>14.695.993</b>	<b>[80-90]</b>	<b>16.220.647</b>	<b>[70-80]</b>	<b>18.130.900</b>	<b>[70-80]</b>
NDS	1.523.000	[0-10]	5.350.200	[20-30]	5.813.600	[20-30]
MICROSOFT	557.000	[0-10]	702.000	[0-10]	0	0,0
MOTOROLA	-	-	-	-	3.500	0,0
ORTIKON	-	-	61.800	[0-10]	92.500	[0-10]
OSMOSYS	-	-	135.000	[0-10]	564.750	[0-10]
TOTAL	16.775.993	100,0	22.469.647	100,0	24.605.250	100,0
TOTAL ABONADOS TV PAGO	27.994.241		31.538.205		37.095.256	

Fuente: Notificación con base en datos DATAxis (DIGITEC)

En Europa, OPEN TV lidera el mercado con una cuota de [70-80]% en 2005 y una pérdida de [10-20] puntos porcentuales respecto a 2003. Su principal competidor, NDS, obtiene un [20-30]%. Este mercado registra en este período crecimientos menores que a escala mundial.

<sup>18</sup> Operador perteneciente a News Corporation que suministra el *middleware* marca MediaHighway (división de negocio de C+Technologies adquirida a THOMSON en 2003) y SAC marca Videogard.

MERCADO ESPAÑOL DE MIDDLEWARE <sup>19</sup>						
PROVEEDOR	2003		2004		2005	
	ABONADOS	CUOTA -%-	ABONADOS	CUOTA -%-	ABONADOS	CUOTA -%-
<b>OPEN TV</b>	<b>988.000</b>	<b>[50-60]</b>	<b>1.106.500</b>	<b>[50-60]</b>	<b>1.395.000</b>	<b>[40-50]</b>
NDS	898.000	[40-50]	826.500	[40-50]	980.000	[30-40]
MOTOROLA	-	-	-	-	473.000	[10-20]
TOTAL	1.886.000	100	1.933.000	100	2.848.000	100
TOTAL ABONADOS TV PAGO	1.946.088		2.203.644		2.899.000	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la notificación

La cuota de mercado de OPEN TV en España en el ejercicio 2005 asciende a [40-50]%, mientras que su principal competidor, NDS, obtiene una cuota de [30-40]%. Estas cuotas serían inferiores si se consideraran en el universo del mercado los usuarios de TDT que disponen de receptores dotados de *middleware*, estimados entre 200.000 y 350.000 que, según la notificante, utilizan software de terceros operadores.

Además, la notificante señala respecto a la posición de OPEN TV en el mercado español que ya no suministra *middleware* a [...], ya que éste ha concentrado su demanda en [...]. De esta forma, actualmente solamente suministran a dos operadores de TV. Por otro lado, señalan que [...].

Es preciso señalar que el mercado se caracteriza por una importante volatilidad de las cuotas, debido a que la pérdida de un cliente puede suponer una drástica caída de las ventas de un operador y a que los procesos de concentración de los operadores de TV pueden también afectar de manera determinante a las decisiones de aprovisionamiento de estos productos.

### **Interrelación de los mercados de *middleware* y SAC**

La empresa adquirente opera en un mercado estrechamente relacionado con el de la adquirida, por lo que debe valorarse la posible interrelación y efectos del refuerzo de la cartera de productos resultante de la operación de concentración.

Según la notificante, técnicamente la interoperabilidad del SAC y del *middleware* se explica porque interactúan a través de documentos abiertos (APIs) dentro de la caja del decodificador, siendo el ensamblaje de ambos fácilmente intercambiable. Con ello quedaría excluida la vinculación técnica de ambos productos por un mismo proveedor<sup>20</sup>.

Adicionalmente, la notificante indica que los operadores de TV realizan peticiones de ofertas diferentes para SAC y *middleware* y en momentos distintos, descartando las ofertas combinadas. Aunque la duración de los contratos sea similar, siguen ciclos diferentes que no coinciden, produciéndose la petición de ofertas y la contratación en momentos diferentes.

<sup>19</sup> No se han incluido en el mercado los abonados de Telefónica a Imagenio, considerando que el *middleware* utilizado por ésta (MICA) es para autoconsumo. Sin perjuicio de ello, la notificante señala que no cabe descartar la posibilidad de que se comercializase a terceros.

<sup>20</sup> Así, actualmente una misma versión de *middleware* de OPEN TV puede soportar casi todo el SAC disponible a través del uso del mismo API.

Desde el punto de vista de la demanda debe señalarse, por un lado, que no todos los operadores de TV digital de pago ofrecen aplicaciones interactivas ( algunos operadores demandan solamente SAC). Por otra parte hay otros operadores que solamente utilizan *middleware* como los fabricantes de equipos para la televisión digital terrestre (TDT) que, siendo gratuita para los usuarios, puede ofrecer aplicaciones interactivas.

El cuadro siguiente muestra los operadores que suministran SAC y/o *middleware* en el mercado español:

OPERADORES DE SAC Y MIDDLEWARE EN ESPAÑA POR OPERADOR DE TV					
OPERADOR TV	Nº ABONADOS	SAC UTILIZADO		MIDDLEWARE UTILIZADO	
DIGITAL+	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
ONO-AUNA	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
EUSKALTEL	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Fuente: Notificación

Del cuadro anterior se desprende que las plataformas de televisión en España no utilizan necesariamente el mismo proveedor para productos SAC y *middleware*. Así, [...] utiliza SAC de [...] y *middleware* de [...] (el suministro de *middleware* de [...] ha cesado). Por su parte [...], utiliza ambos productos del mismo proveedor ([...]) y [...] de [...] y [...]. Esta última se encuentra en proceso de reelección de un proveedor de *middleware*. Por su parte, [...] se aprovisiona también de dos proveedores diferentes, si bien como consecuencia de la operación pasará a ser el mismo.

De lo anterior se desprende que, además de las partes en la operación, existen otros operadores que ofrecen ambos productos, principalmente NDS y Motorola.

### VI.3 Estructura de la demanda y de la distribución

La demanda de *middleware* está compuesta principalmente por los operadores de TV digital y también por los fabricantes de aparatos receptores o de STBs, que disponen de un poder de compra significativo.

En cualquier caso, es el operador de TV quien decide qué sistema se utilizará en relación con su red y el fabricante de STB no interviene en la elección del *middleware*.

Los demandantes son generalmente empresas de gran tamaño que cubren sus necesidades mediante procesos competitivos. Así, el operador de TV solicita ofertas abiertas a todos los proveedores cuando los acuerdos existentes se acercan a la fecha de terminación. Los contratos, cuya duración generalmente es de 5 años, se adjudican a través de subastas transparentes en las que los requisitos técnicos y comerciales se detallan al máximo y la competencia se basa en el precio, la calidad, la seguridad y la fiabilidad.

A nivel mundial, los principales clientes de OPEN TV son [...] y, en España, [...] (representa el [...] % de sus ingresos) y [...].

KUDELSKI no suministra *middleware* y sus principales clientes de soluciones SAC son [...], [...], [...], [...] y [...] ([...]).

En España, el principal cliente de KUDELSKI para suministros de SAC es [...], que representa el [...] % de sus ventas. Los restantes son operadores de cable ([...]) y de televisión por banda ancha.

La notificante señala que OPEN TV vende sus productos utilizando su propia red interna de ventas. Debe tenerse en cuenta que el número de clientes de cada proveedor es muy limitado en cada país.

#### **VI.4.- Fijación de precios**

Los operadores demandantes de *middleware* normalmente realizan un proceso competitivo de solicitud de propuestas e invitan a diversos proveedores a que presenten propuestas específicas adaptadas al demandante. El proceso competitivo habitualmente lleva varios meses.

Los costes que afronta un operador que quiera implantar ambos desarrollos (*middleware* y SAC) son similares si se dirige a un operador integrado que suministra ambos productos o a proveedores separados. Éstos comprenden, en el caso del SAC, el coste inicial de instalación de hardware y licencias de software así como costes recurrentes para tarjetas inteligentes y licencias de software para los receptores (éstas pueden costar de 10 a 15 euros por abonado, dependiendo del tamaño del cliente).

En el caso del *middleware*, los costes incluyen las licencias iniciales y trabajo de integración y desarrollo así como un *royalty* por cada copia de *middleware* incluida en el receptor o STB (cuyo coste se estima entre 3 y 10 euros dependiendo de las cantidades y tipos de STBs en cuestión).

La notificante señala que una vez que el operador de TV ha elegido un determinado *middleware*, los proveedores otorgan una licencia tanto al propio operador de TV como a los fabricantes del STB para que éstos incluyan el software en el receptor. El pago del *royalty* se abona por el fabricante del STB que lo incluye en el precio de venta o por el operador de TV, pero en ningún caso se produce un doble pago.

Además, hay pagos recurrentes por servicios post-venta y mantenimiento cuya cuantía depende de la magnitud del cliente.

#### **VI.5.- Barreras a la entrada**

Este mercado se caracteriza por importantes barreras a la entrada derivadas de los costes de investigación y desarrollo necesario para un software fiable y competitivo que dé acceso al mercado a un nuevo entrante. Sin embargo, según la notificante, no constituye una barrera insalvable para muchos productores de software a escala mundial.

Por otro lado, debe destacarse que por parte de numerosos países y de la Unión Europea se promueve el desarrollo de estándares abiertos para permitir compatibilizar el *middleware* adoptado por los operadores de TV. Con ello se posibilita que cada proveedor de contenidos digitales cree y envíe aplicaciones interactivas basadas en dicho estándar.

Por su parte, según la notificante, los proveedores de *middleware* adaptan y desarrollan sus productos para uno u otro estándar en función de la demanda.

El estándar perseguido en España para poder acceder a estos servicios es el denominado "Multimedia Home Platform (MHP)"<sup>21</sup>, de manera que los proveedores de *middleware* desarrollan productos compatibles con dicho estándar.

---

<sup>21</sup> Estándar desarrollado por el consorcio DVB, en el que participan 260 empresas de radiodifusión, operadores de redes, de desarrollo de software y organismos reguladores, de 35 países. El MHP configura un estándar abierto que comprende una serie de especificaciones que determinan un sistema de *middleware* avanzado al que puede acceder todo operador intensado previo cumplimiento del procedimiento de conformidad técnica para asegurar la



## VI.6 Aspectos cooperativos

La notificante señala la existencia de acuerdos entre KUDELSKI, Nagra Thomson Licensing (NTL) y Thomson (fabricante de STBs) como consecuencia de la operación de adquisición por KUDELSKI de la división de negocio MediaGuard (SAC) que fueron descritos en el informe del Servicio (Expediente N-03052). Estos acuerdos se refieren al negocio relacionado con SAC y no afectan al negocio adquirido de OPEN TV ni imponen restricciones en los mercados verticales.

Por otro lado, la notificante señala que OPEN TV tiene licenciado su kit de portabilidad de hardware a [...], conforme a su contrato estándar de licencia y para cooperar en el buen funcionamiento de aquellas redes en las que el operador ha seleccionado diferentes proveedores de ambos productos.

## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración consiste en la adquisición del control exclusivo de OPEN TV CORP (OPEN TV) por parte del grupo suizo KUDELSKI S.A., operador especializado en software de acceso condicional para plataformas de televisión de pago (SAC). Las ventas de la adquirida en España en 2005, según la notificante, en España ascienden a sólo [...] euros.

### VII.1 Posición en el mercado

Como consecuencia de esta operación, KUDELSKI amplía su presencia en el sector de servicios técnicos para televisión digital, en el que lidera el mercado de software de acceso condicional para SAC ([40-50]% en Europa y [70-80]% en España) y se posiciona en el mercado de software para servicios interactivos de televisión de digital (*middleware*), ambos de ámbito mundial. La adquirida no opera en el mercado de SAC.

Se trata de mercados caracterizados por la innovación y la existencia de derechos de propiedad intelectual, que ha sufrido cambios importantes tanto en la estructura de los oferentes como de los clientes, lo que, junto con las características de la contratación, se traduce en una volatilidad significativa de las cuotas de mercado.

Existen, por otra parte, importantes perspectivas de crecimiento derivadas de la sustitución de la tecnología analógica por la digital. Además la demanda proveniente del crecimiento del número de abonados a la televisión por cable es creciente.

La concentración tampoco supone adición de cuotas en el mercado de *middleware*, en el que hasta ahora KUDELSKI no estaba presente. Así, la adquirente se limita a asumir la cuota de la adquirida que en el ejercicio 2005 asciende al [60-70]% del mercado mundial (frente al [80-90]% de 2003). La cuota de la adquirida en España representa en 2005 un [40-50]%, procedente principalmente de los contratos con [...] y [...] si bien en la actualidad OPEN TV ha perdido el contrato de este último operador.

La competencia en este mercado proviene principalmente de NDS, operador que también integra ambos productos (SAC y *middleware*) en su cartera, con una cuota del [30-40]% en el mercado mundial y del [30-40]% en el español y que ha pasado a ser el único proveedor de [...]. Existen otros operadores en el ámbito mundial como Motorola que también ofrecen soluciones de SAC y *middleware*. Además, generalmente los contratos de suministro de *middleware* se adjudican de forma separada y en momentos diferentes de los contratos de SAC. De esta forma,

---

interoperabilidad entre plataformas y la portabilidad de las aplicaciones. El procedimiento prevé la obtención de licencia para del consorcio para poner en el mercado *middleware* conforme con el estándar MHP.



no parece previsible que la ampliación de la cartera de la adquirente resultante de la operación pueda suponer una ventaja competitiva irreplicable por terceros.

## VII.2 Poder compensatorio de la demanda

Los clientes de *middleware* son básicamente los operadores de televisión de pago y fabricantes de decodificadores y aparatos receptores. Se trata generalmente de empresas de gran tamaño con un poder de negociación significativo que ejercen un importante poder de compra, y que emplean sistemas de contratación competitivos.

## VII.3 Barreras a la entrada

Existen barreras a la entrada derivadas de la importante inversión en I+D necesaria. En todo caso, según la notificante, existen operadores en el ámbito mundial con capacidad de realizar inversiones en I+D comparable a la de KUDELSKI.

Por otro lado, la notificante señala la importancia de la adopción de estándares abiertos a los que los proveedores de *middleware* adaptan sus productos. En el caso del mercado español, se promueve la adopción del estándar DVB-MHP en el que ya se basan varios operadores de TV digital para crear y enviar servicios interactivos.

## VII.4 Conclusión

A la luz de las consideraciones anteriores no es previsible que la operación notificada resulte en una obstaculización de la competencia efectiva en el mercado.

## VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.