COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 21 de agosto de 2007

por la que se declara la compatibilidad de una operación de concentración con el mercado común y con el funcionamiento del Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.4523 — Travelport/Worldspan)

[notificada con el número C(2007) 3938]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2007/781/CE)

El 21 de agosto de 2007 la Comisión adoptó una Decisión sobre un asunto de concentración entre empresas, de conformidad con el Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas y, en particular, con su artículo 8, apartado 1 [1]. Existe una versión no confidencial de la Decisión completa en la versión lingüística auténtica del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión en la página web de la Dirección General de Competencia, en la siguiente dirección: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. RESUMEN

(1) Travelport LLC, filial de Blackstone Group («Blackstone», EE.UU.), gestiona Galileo —un sistema global de distribución («SGD»)— y Gulliver's Travel Associates. Además, Travelport explota varias agencias de viajes en línea y sitios Internet, en particular ebookers, Orbitz, Cheaptickets, Octopus Travel, HotelClub y RatesToGo.

(2) Worldspan Technologies Inc. («Worldspan») presta servicios de distribución de viajes a través del SGD Worldspan. La empresa se centra en la prestación de servicios de SGD a agencias de viajes en línea y últimamente también a las agencias de viajes tradicionales, fundamentalmente en el sector del ocio. Además, Worldspan proporciona servicios de TI a las aerolíneas (por ejemplo, sistemas internos de reserva y servicios tecnológicos para operaciones de vuelo).

(3) A raíz de la operación, y tras una remisión de conformidad con lo establecido en el artículo 4, apartado 5, del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo («el Reglamento de concentraciones»), Travelport adquiere en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones el control del conjunto de Worldspan mediante una compra de acciones.

(4) La investigación del mercado de la Comisión ha revelado que desde el punto de vista de la competencia la concentración propuesta no planteará problemas que pudieran obstaculizar seriamente la competencia efectiva en el mercado común o en una parte importante del mismo.

II. EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

II.1. Mercado de productos de referencia y posibles definiciones alternativas de mercado

(5) En anteriores asuntos, la Comisión ha definido un SGD como un instrumento del que disponen las agencias de viajes («AV») para poder obtener información y hacer reservas relacionadas con los prestadores de servicios de viaje («PSV»), es decir, las aerolíneas, los hoteles y las empresas de alquiler de coches, que a su vez suministran al SGD datos sobre los productos que ofertan.

(6) El mercado de productos afectado por esta transacción se define en la decisión como el mercado de los servicios electrónicos de distribución de viajes a través de un SGD. Este mercado es de carácter bilateral, con dos categorías de clientes diferentes. Los proveedores de SGD actúan como intermediarios, haciendo posible, por una parte, que los PSV (mercado ascendente del proveedor de SGD) distribuyan sus contenidos de viajes a AV y en definitiva al consumidor final y, por otra parte, que las AV (mercado descendente del proveedor de SGD) tengan acceso a contenidos de viajes y realicen reservas para el consumidor final. La investigación detallada ha confirmado estas características del mercado de producto.

(7) La Comisión ha evaluado si —tal como afirma la parte notificante— el mercado de productos de referencia no solo consiste en los propios proveedores de SGD, sino también en las tecnologías alternativas mediante las cuales se puede puentear a los proveedores de SGD evitando recurrir a ellos. Estas alternativas son: i) metabuscadores, ii) enlaces directos, iii) los llamados «nuevos operadores de SGD» («GNE»), y iv) los «prestadores.com».

[1] DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

(8) La Decisión rechaza la inclusión de los tres primeros en el mercado de productos de referencia, puesto que la investigación detallada ha mostrado claramente que o no son sustitutos reales del SGD, o su presencia e impacto en el EEE son muy limitados. Para determinar si los servicios proporcionados a través de los «prestadores.com» son sustitutivos de los servicios del SGD y forman parte del mismo mercado de productos, se ha llevado a cabo una compleja evaluación que abarcó ambos sentidos del mercado.

(9) En el mercado ascendente, los «prestadores.com» permiten a los PSV reducir perceptiblemente sus costes de distribución medios y marginales, ya que en último término permiten ahorrar las tasas de reserva cargadas por el SGD así como la posible comisión de reserva pagada a la AV que hace la reserva SGD.

(10) De este modo, las aerolíneas convencionales pueden competir mejor con las compañías aéreas de bajo coste («CBC»), cuyo canal principal es el de «prestadores.com». Un incentivo adicional para que los PSV promuevan los «prestadores.com» es el hecho de que es más difícil para el usuario final hacer compras comparativas entre PSV pues hay que consultar los sitios Internet de cada uno. Esto explica parcialmente el crecimiento de los «prestadores.com» en los últimos años. Según los datos de la IATA, por término medio, en 2005 el 25 % de todas las reservas de las 20 mayores aerolíneas del EEE fueron reservas directas (en comparación con hasta un 20 % en 2004 y un 16 % en 2003).

(11) La investigación detallada ha mostrado que la medida en que los PSV pueden hacer que las reservas pasen de los proveedores de SGD a sus «prestadores.com» varía considerablemente, según el modelo empresarial elegido por el PSV. Depende también del tamaño y del perfil del comportamiento de su base de consumidores finales, que es hasta cierto punto «cautiva» de la distribución de contenidos de viajes a través de un SGD.

(12) En el mercado descendente, al reservar a través de un SGD, las AV reciben pagos de incentivo sustanciales de los proveedores de SGD pero también posibles comisiones de reserva pagadas por el PSV. Estos ingresos se perderán si la AV reserva a través de «prestadores.com». Para compensar esta pérdida de ingresos, las AV necesitarían cobrar al usuario final un cargo por emisión (lo que a su vez da al usuario final un incentivo para reservar el mismo sus billetes mediante «prestadores.com» en vez de a través de una AV, recortando aún más los ingresos de la AV). Por lo tanto, en la Decisión la Comisión concluye que las AV tienen incentivos considerables para seguir utilizando un SGD y para no sustituir las reservas mediante SGD por reservas a través de «prestadores.com». La investigación detallada de la Comisión también ha confirmado que las AV consideran que la utilización de «prestadores.com» es incómoda y carece de la versatilidad de la posibilidad de comparar ofertas y precios que ofrece el SGD.

(13) Considerando que la sustitución en sentido ascendente solo es parcial, dejando volúmenes sustanciales de las reservas de PSV «cautivas» para los proveedores de SGD, y que la sustitución en sentido descendente es muy limitada, la Decisión concluye que los «prestadores.com» no deben incluirse en el mercado de productos de referencia en el que operan los proveedores de SGD.

(14) La Decisión reconoce, sin embargo, que el rápido crecimiento de los «prestadores.com» incide en las condiciones de la competencia en el mercado de los servicios de SGD y limita el comportamiento de mercado de las empresas objeto de la concentración.

II.2. **Mercado geográfico de referencia**

(15) La Decisión concluye que el mercado geográfico de referencia en sentido ascendente abarca todo el EEE. Por lo general, los acuerdos globales entre PSV y SGD incluyen diferentes sistemas regionales de precios para el EEE, Estados Unidos y otras zonas del mundo. Las tasas de reserva pagadas por los PSV por una reserva hecha en un SGD son sustancialmente más altas en el EEE que en Estados Unidos. Por otra parte, el mercado del EEE se rige por el Código de conducta de la UE, mientras que el de Estados Unidos se liberalizó en 2006. Finalmente, las cuotas de mercado de los proveedores de SGD varían sustancialmente dependiendo de la región y del país del que se trate. Por lo tanto, en la decisión la Comisión concluye que las condiciones de competencia en el EEE y Estados Unidos son muy diferentes.

(16) La Decisión concluye que el mercado geográfico de referencia en sentido descendente tiene un alcance nacional, puesto que las cuotas de mercado de los proveedores de SGD varían perceptiblemente entre los Estados miembros. Esta conclusión coincide con Decisiones previas de la Comisión y se confirma en la investigación de mercado. Casi todos los AV —a menudo también las AV en línea— aún operan solamente en un país, con excepción de algunas AV que tienen actividades paneuropeas (o mundiales). Los derechos de suscripción que pagan las AV por la utilización de un SGD y los pagos de incentivo que reciben también varían según los países del EEE. Además, Amadeus y Galileo tienen puntos nacionales de venta y de servicio en casi todos los Estados miembros del EEE, para prestar un mejor servicio en los mercados nacionales.

II.3. **Evaluación de las teorías del perjuicio**

II.3.1. *Las teorías del perjuicio*

(17) En su Decisión de 3 de mayo de 2007, la Comisión concluyó que la concentración notificada planteaba dudas fundadas en cuanto a su compatibilidad con el mercado común y al funcionamiento del Acuerdo EEE. La Comisión inició en consecuencia el procedimiento de conformidad con el artículo 6, apartado 1, letra c) del Reglamento de concentraciones.

(18) En la Decisión adoptada conforme al artículo 6, apartado 1, letra c), se afirmó que la fusión podía teóricamente dar lugar a efectos no coordinados y coordinados. Por lo que se refiere a los efectos no coordinados, la Comisión identificó tres teorías del perjuicio que consideró verosímiles a primera vista. Además de evaluar el riesgo correspondiente a los efectos coordinados, la Comisión centró su investigación detallada de los efectos no coordinados en examinar si:

i) la concentración permitiría a las partes utilizar su sólida posición en el mercado descendente con respecto a las AV para subir los precios a los PSV ascendentes («efectos cruzados verticales de mercado»),

ii) la concentración eliminaría a Worldspan como presunto «francotirador» de precios y por lo tanto llevaría a incrementos de precios una vez consumada aquella,

iii) la concentración permitiría a las partes aprovechar su poder de mercado resultante respecto a las AV en los Estados miembros en que Galileo/Worldspan tendría elevadas cuotas de mercado.

II.3.2. *Efectos verticales cruzados de mercado («multi-homing» frente a «single-homing»)*

(19) Durante la fase inicial de la investigación, se planteó el problema de que Galileo/Worldspan podría aprovechar su poder de mercado resultante de la concentración respecto a las AV en varios mercados nacionales en sentido descendente, para consolidar su capacidad de negociación en relación con los PSV que operan en el mercado ascendente del EEE. Esta posibilidad de aprovecharse del poder de mercado puede denominarse «efecto cruzado vertical de mercado». Este efecto podría describirse del siguiente modo.

(20) Después de la concentración, Galileo/Worldspan obtendría amplias cuotas de mercado con incrementos significativos en el mercado descendente en Irlanda, Reino Unido, Italia, Países Bajos, Hungría y Bélgica (véase más adelante la sección sobre el mercado descendente).

(21) Si un PSV tiene un interés particular en tener una amplia red de distribución en un Estado miembro en el que la empresa resultante de la concentración tendría una red amplia de AV, Galileo/Worldspan podría aprovechar su cuota de mercado en sentido descendente en ese Estado miembro para obtener posiblemente concesiones del PSV al negociar un acuerdo mundial. Es decir, la posición negociadora de la empresa combinada respecto a los PSV podría dar lugar a un poder de mercado mayor de lo que podría sugerir la cuota de Galileo/Worldspan de [20 a 30 %] en el mercado ascendente en el EEE. Esta capacidad de negociación podría dar lugar a que la entidad resultante de la concentración pudiese subir los precios unilateralmente.

(22) El mercado de los servicios de SGD se caracteriza por una plataforma que por un lado es «multi-homing» [conexión de un sitio web a más de un proveedor de servicios de Internet («ISP») a la vez] y por el otro es «single-homing» (conexión a un solo ISP). Los PSV suelen utilizar el «multi-homing» debido a que tienen que distribuir su contenido a través de los cuatro SGD para obtener la cobertura de mercado deseada, mientras que la mayor parte de las AV usan el «single-homing», ya que les suele bastar con un SGD para disponer de los contenidos de los PSV necesarios.

(23) Siempre que las AV opten por el «single-homing», los proveedores de SGD tendrán acceso exclusivo a las AV pertenecientes a sus respectivas redes de AV. Por lo tanto cada proveedor de SGD tiene un cierto grado de poder monopolístico en relación con los PSV que tienen que contactar con AV conectadas exclusivamente con un SGD. Este poder monopolístico permite al proveedor de SGD aplicar a los PSV unos precios mayores. Estos «ingresos monopolísticos» detraídos a los PSV se utilizan en gran parte para sufragar los incentivos económicos concedidos a las AV.

(24) No obstante, la Comisión ha llegado a la conclusión de que la relación de fuerzas en la negociación entre los proveedores de SGD y los clientes en ambos sentidos del mercado ha empezado a cambiar. El poder de negociación de los PSV y las AV en relación con los proveedores de SGD ha aumentado últimamente. Estos cambios de la capacidad de negociación relativa son fruto de: i) una consolidación entre las AV, ii) la introducción de reservas directas a través de «prestadores.com», y iii) los recargos impuestos por los PSV.

(25) Aparte de la amenaza de retener los contenidos de viaje través de «prestadores.com», los PSV han desarrollado una herramienta adicional para ejercer presión sobre los SGD. Aplicando, o amenazando con aplicar recargos a las AV, los PSV pueden influir en la utilización de un SGD concreto y hacer que pierda volúmenes en beneficio de los «prestadores.com» o de otro SGD.

Impacto de la concentración

(26) Es improbable que la reducción del número de proveedores de SGD dé lugar a incrementos de precios a consecuencia de los «efectos verticales cruzados de mercado» por las siguientes razones.

(27) Por parte de los PSV, la investigación detallada confirma que los PSV pueden obligar a los proveedores de SGD a bajar sus precios a cambio de unos contenidos de viajes completos, o, también, para evitar que se apliquen recargos sus AV contratadas. Las aerolíneas en especial han desarrollado varias herramientas de negociación (en especial, pero no solamente, los «prestadores.com») que les permiten conservar una parte de su excedente en la negociación con los proveedores de SGD. Incluso en una situación caracterizada por la presencia de solo tres proveedores de SGD, ninguno de ellos podría subir los precios porque los PSV conservarán un poder de negociación suficiente, basado en: i) la capacidad de canalizar las reservas hacia los sitios Internet de «prestadores.com», ii) los recargos aplicados a las AV, iii) la imagen de marca en el mercado nacional, y iv) la posibilidad de desarrollar en el futuro nuevas herramientas de negociación. Por lo tanto, la Comisión concluye en la Decisión que una reducción del número de proveedores de SGD de cuatro a tres no aumenta la probabilidad de que se produzcan incrementos de precios unilaterales a consecuencia de los «efectos verticales cruzados de mercado».

(28) Esta conclusión también se aplica a otros PSV, tales como las empresas de alquiler de coches y las cadenas hoteleras.

(29) Por parte de las AV, estas seguirán disponiendo de un número suficiente de plataformas de SGD y el cambio a otro proveedor de SGD no supone unos costes de sustitución que constituyan un obstáculo insuperable. El hecho de que los proveedores de SGD necesiten crear y mantener una red de AV suficientemente grande para generar demanda por parte de los PSV, deja a las AV en una posición negociadora favorable frente a los proveedores de SGD incluso después la desaparición de uno de ellos.

(30) En la Decisión, la Comisión concluye que estos elementos (poder de negociación suficiente de los PSV y desarrollo actual o futuro de nuevas herramientas de negociación) bastan para contrarrestar el efecto potencialmente perjudicial de la fusión en cuanto a la reducción de cuatro a tres proveedores de SGD así como a la posible aparición de efectos verticales cruzados de mercado.

II.3.3. *Desaparición de Worldspan como francotirador en cuanto a precios*

(31) Una segunda teoría del perjuicio investigada por la Comisión se refiere a la actuación de Worldspan como francotirador en cuanto a precios en el EEE, al aplicar precios más bajos que sus competidores (Galileo, Sabre y Amadeus). Durante la investigación de mercado se había manifestado la inquietud por que, a raíz de la pérdida de competencia entre las empresas resultantes de la concentración, los precios de Worldspan aumentarían y se alinearían con los aplicados por Galileo.

(32) La investigación detallada de la Comisión muestra sin embargo que esta teoría del perjuicio no se sostiene. Para concluir que sería probable que la fusión diera lugar a incrementos significativos de precios tras la concentración por parte de Worldspan, habría que demostrar que los precios de Worldspan antes de la concentración son considerablemente más bajos que los de sus competidores, en especial de Galileo, y que las partes intervinientes en la concentración tienen interés en aumentar los precios de Worldspan tras la concentración y pueden hacerlo.

II.3.3.1. Worldspan no está aplicando precios más bajos

(33) La parte notificante presentó una comparación de los tipos más básicos de las reservas de las partes objeto de la concentración durante 2006: el «segmento neto activo» de Galileo con el «servicio completo» de Worldspan. La comparación muestra que el precio de catálogo de Worldspan es realmente […] que el precio de catálogo de Galileo para […] tipos alternativos de reserva de «servicio completo». Además, si las tasas de Worldspan para cada categoría de reserva se ponderan para obtener una media de todas las reservas según el peso relativo de cada una de las cuatro categorías de precios de Worldspan en su modalidad de «servicio completo», el resultado es de […] USD, mientras que el precio del segmento neto activo de Galileo para 2006 es de […] USD.

(34) Así pues, la Comisión concluye en la Decisión que en la mayoría de los casos Worldspan no es el SGD más barato para los PSV. Generalmente, siempre existe en el mercado una alternativa más barata que Worldspan.

II.3.3.2. Worldspan ha perdido cuota de mercado

(35) Otra razón por la que, según la parte notificante, Worldspan no puede considerarse un francotirador en cuanto a precios, es que su presunta política de fijación de precios bajos no ha permitido a Worldspan una expansión agresiva de su presencia en el mercado. La parte notificante sostiene que, al contrario, siendo el SGD más pequeño presente en el EEE durante más de cinco años, la cuota de mercado de Worldspan en el EEE no ha presentado ninguna señal de crecimiento.

(36) La evolución de la cuota de mercado de Worldspan entre 2003 y 2006 muestra una disminución de [0 a 5 %] en el mercado ascendente (EEE). En el mercado descendente, las cuotas de mercado de Worldspan se han mantenido más o menos relativamente estables, con unos aumentos o disminuciones medios anuales de [0 a 5 %] o menos, salvo en Hungría, donde se registró un crecimiento entre 2004 y 2005. Contrariamente a lo que cabría esperar de una empresa que es, presuntamente, un francotirador, las cuotas de mercado de Worldspan no presentan señales generales del crecimiento.

(37) Finalmente, según la parte notificante, Worldspan no puede considerarse francotirador de precios en el EEE, puesto que actúa más como tomador que como fijador de precios. La parte notificante menciona entre otras cosas el hecho de que otros SGD fueron los primeros en el EEE en celebrar acuerdos de contenidos completos de viajes con cinco de las principales aerolíneas del EEE. Esto se confirma en la investigación detallada.

II.3.3.3. Galileo/Worldspan no son los competidores más directos el uno del otro

(38) La parte notificante considera que el margen de Worldspan para subir los precios tras la concentración se ve aún más recortado por el hecho de que Galileo y Worldspan no son los competidores más directos el uno del otro en el mercado del EEE.

(39) La investigación detallada confirma que en general los PSV consideran que Galileo es más fuerte en viajes de empresas, mientras que Worldspan es más fuerte en viajes de ocio y AV en línea. En el mercado descendente, la inmensa mayoría de AV considera que Amadeus es el competidor más directo tanto de Galileo como de Worldspan.

II.3.3.4. No existen incentivos para que Worldspan suba sus precios a raíz de la concentración y los alinee con los de Galileo

(40) El hecho de que las partes de la concentración no sean los competidores más directos el uno del otro reduce el interés de las partes en aumentar los precios de Worldspan tras la concentración. Por otra parte, los márgenes decrecientes de las partes antes de la concentración indican que el margen para aplicar unos precios más altos después de la concentración es limitado.

(41) La probabilidad de aplicar unos precios más altos después de la concentración en el mercado ascendente se ve aún más reducida por el hecho de que tal incremento de precios podría dar lugar a una retirada de los contenidos de viajes del SGD de Worldspan por parte de los PSV o a la imposición de recargos por los PSV a las AV que utilizan Worldspan.

(42) En resumen, la investigación detallada de la Comisión muestra que no hay pruebas suficientes para concluir que Worldspan practica unos precios más bajos que sus competidores y que vaya a actuar como francotirador en cuanto a precios. Por consiguiente, la Decisión concluye que es poco probable que la transacción dé lugar a un aumento de los precios de Worldspan.

II.3.4. *Cuotas de mercado muy elevadas de las partes en el mercado descendente*

(43) Por lo que se refiere al mercado descendente, la transacción llevaría a altas cuotas de mercado (más del 40 %) en seis Estados miembros, con incrementos significativos. En estos seis Estados miembros las cuotas de mercado en 2006 oscilan de [40 a 50 %] a [70 a 80 %].

Estado miembro	Galileo	Worldspan	Cuota de mercado combinada
Bélgica	[20-30]	[10-20]	[40-50]
Hungría	[20-30]	[20-30]	[50-60]
Irlanda	[50-60]	[10-20]	[70-80]
Italia	[40-50]	[0-10]	[40-50]
Países Bajos	[30-40]	[20-30]	[50-60]
Reino Unido	[40-50]	[10-20]	[50-60]

(44) La magnitud de las elevadas cuotas de mercado combinadas en estos seis Estados miembros podría permitir a las partes comportarse independientemente de sus competidores y clientes tras la concentración y explotar su relación comercial con las AV.

(45) Sin embargo, la investigación detallada muestra que la concentración no permitirá a las empresas objeto de la misma ejercer un poder de mercado sobre las AV en aquellos mercados nacionales en los que la transacción dará lugar a unas elevadas cuotas de mercado conjuntas.

II.3.4.1. Tendencia a la baja de la cuota de mercado de Galileo

(46) La parte notificante sostiene que Galileo ha perdido cuotas de mercado significativas en cada uno de los Estados miembros en los que tradicionalmente tenía una cuota importante, debido a sus vínculos históricos con las compañías aéreas de bandera.

(47) La disminución de las cuotas de mercado de Galileo demuestra, según la parte notificante, que la cuota de mercado de Galileo por encima de la media no refleja el poder de mercado. Es improbable que la transacción invierta la tendencia decreciente de la cuota de mercado de Galileo, especialmente debido al papel marginal de Worldspan a escala del EEE y a su probada incapacidad para mejorar su posición de mercado en el EEE con el paso de los años.

(48) La tendencia de las cuotas de mercado de Galileo así como el papel marginal desempeñado por Worldspan a escala de EEE han sido confirmados por la investigación detallada.

(49) Las AV son en general beneficiarias netas pues los incentivos financieros que reciben de los SGD son mayores que las tasas de suscripción que pagan a los SGD. Los pagos de incentivo han aumentado con regularidad durante los últimos cinco años, inclusive en aquellos Estados miembros en los que las partes tienen altas cuotas de mercado (más del 40 %). La investigación detallada reveló que en general durante el período 2003-2006 los ingresos de las AV han aumentado mientras que la evolución de sus márgenes brutos ha sido positiva.

(50) Esta evolución indica la importancia de las AV para los SGD y coincide con la opinión general entre los encuestados en la investigación detallada de que la competencia entre SGD en el mercado descendente es fuerte.

II.3.4.2. Costes de sustitución

(51) Una razón adicional por la que es improbable que la transacción dé lugar a incrementos de los precios en el mercado descendente está relacionada con el hecho, confirmado en la investigación profundizada, de que los costes de sustitución no representan impedimentos insuperables para el cambio.

(52) Aunque sea difícil cuantificar los costes de sustitución, tanto en términos de tiempo como de formación necesarios, así como en términos económicos, la investigación detallada permite extraer algunas conclusiones generales. Las AV pequeñas necesitan una o varias semanas para cambiar de un SGD a otro; las necesidades de formación no son significativas y su productividad no se ve afectada negativamente por el cambio. Sin embargo, las AV grandes estiman que el tiempo necesario para cambiar se sitúa en torno a 12 meses con un coste económico significativo (más de 1 millón EUR). También las necesidades en términos de formación son mayores. En determinados casos (por ejemplo, debido a los aspectos técnicos del cambio), el coste económico y los plazos necesarios pueden ser incluso mayores.

(53) Si bien la investigación detallada confirmó que existen costes de sustitución, también demostró que estos no han impedido que en el pasado se hayan realizado sustituciones importantes. En el período 2003-2006, varias AV se cambiaron de Galileo a Amadeus. Además, Worldspan perdió dos de sus clientes importantes durante este período: […] y […].

(54) A pesar de la existencia de costes de sustitución, parece poco probable que la transacción plantee problemas de competencia debido a las altas cuotas de mercado combinadas de las partes en el mercado descendente. Esto se debe a: i) la evolución negativa de las cuotas de mercado conjuntas de las partes, ii) la intensa competencia entre SGD, incluso en aquellos mercados nacionales en los que tienen altas cuotas de mercado en el mercado descendente, según lo demuestra el aumento con el tiempo de los incentivos pagados a las AV en esos mercados nacionales, y iii) la opinión generalmente positiva de las AV ante la concentración que se basa en su convicción de que esta operación creará una alternativa fuerte a Amadeus.

(55) Por lo tanto, la Comisión concluye en la Decisión que es improbable que se creen efectos no coordinados de resultas de la fusión en los mercados descendentes.

II.3.5. *Efectos coordinados*

(56) Además, la investigación detallada analizó también la posibilidad de los efectos coordinados tanto en el mercado ascendente como en el descendente de los SGD.

II.3.5.1. Mercado ascendente

Acordar condiciones de coordinación

(57) Generalmente, cuanto menos complejo y más estable es el entorno económico, más fácil es para las empresas llegar a un acuerdo común sobre las condiciones de la coordinación. En este contexto, la volatilidad de la demanda, el fuerte crecimiento interno de algunas empresas del mercado o la aparición frecuente de nuevas empresas puede indicar que la situación no es lo bastante estable para que la coordinación sea probable.

(58) Aunque durante los últimos cinco años no se haya producido ninguna entrada significativa en el mercado de SGD, la evolución de la cuota de mercado en los últimos cinco años confirma que el entorno económico en el que los SGD compiten en el EEE ha sufrido un cambio considerable.

(59) Además, hay que tener en cuenta el crecimiento de los «prestadores.com» durante los últimos cinco años como factor de desestabilización a la hora de acordar las condiciones de coordinación en el mercado de SGD. La investigación de mercado también ha confirmado que la mayor parte de las aerolíneas prevén un nuevo crecimiento de sus ventas directas a través de los «prestadores.com». Para las empresas hoteleras y de alquiler de coches, la distribución de contenidos de viajes mediante un SGD representa una parte relativamente pequeña de sus reservas.

(60) Aunque las circunstancias mencionadas no excluyen totalmente la posibilidad de acordar las condiciones de la coordinación entre los tres SGD subsistentes en el mercado ascendente, la Comisión concluye en la Decisión que dichas circunstancias harían más difícil esta coordinación y por lo tanto sería poco probable.

Control de las desviaciones

(61) Solamente la amenaza verosímil de represalias oportunas y suficientes hace que las empresas se abstengan de desviarse de las condiciones de la coordinación. Para ello es necesario que los mercados sean lo bastante transparentes para que las empresas coordinadoras puedan controlar en un grado suficiente si las empresas se están desviando.

(62) Aunque, los servicios ofrecidos por un SGD son de naturaleza más bien homogénea, la estructura de precios y las ofertas de productos de todos los SGD son complejas. Actualmente, en el EEE, los SGD aplican simultáneamente diversos tipos de acuerdos, a saber, los Acuerdos estándar de transportista participante («Participating Carrier Agreements» o «PCA») y los acuerdos de contenido completo («full content agreements»), complementados a veces con acuerdos de aceptación («opt-in»). Las diferencias y la variedad tanto de las estructuras de precios como de las ofertas de productos de estos acuerdos hacen que la coordinación continua sea impracticable. La transparencia de mercado subsistente se ve aún más reducida por el hecho de que los SGD modifican regularmente las ofertas de productos y las estructuras de precios.

(63) Aunque la investigación de mercado da la impresión de que los contratos entre los SGD y las empresas hoteleras y de alquiler de coches parecen menos complejos en cuanto a su estructura, tampoco son lo suficientemente transparentes para posibilitar la coordinación.

(64) Algunas de las partes que contestaron a la investigación de mercado destacaron la existencia de las llamadas cláusulas de «nación más favorecida» («NMF») en sus acuerdos con los SGD. El uso de estas cláusulas podría aumentar la transparencia de los precios. Sin embargo, la investigación de mercado confirmó que en la mayoría de los casos las cláusulas de NMF se refieren a la obligación del PSV de proporcionar paridad de contenido al SGD, y por lo tanto no son más que un reflejo de las obligaciones establecidas en el Código de conducta.

(65) Teniendo en cuenta las características de los mercados de referencia y en especial el grado limitado de transparencia, la Comisión considera en la decisión que sería difícil para los tres SGD subsistentes controlar eficazmente las desviaciones del comportamiento coordinado.

Mecanismos de disuasión

(66) La coordinación no se puede mantener a menos que las consecuencias de la desviación sean lo suficientemente graves para convencer a las empresas que participan en la coordinación de que la adhesión a las condiciones de la coordinación redunda en su interés.

(67) Una represalia inmediata consistente en la reducción, por parte de los SGD coordinadores, de las tasas cargadas a los PSV no sería eficaz para tomar represalias contra la desviación de un SGD, puesto que no haría que los PSV cambiasen de conducta dado que necesitan los servicios de los cuatro SGD.

(68) Una medida de represalia más realista consistiría en que un SGD ofreciera a ciertas AV importantes que utilizan los servicios del SGD que se desvía unos incentivos más altos o el pago directo de una cantidad global para suscitar un cambio del SGD que se desvía a otro SGD. Aunque tales medidas fueran posibles, sería una estrategia costosa pues los pagos de incentivo ofrecidos a la AV tendrían que ser suficientemente elevados para que esta cambie de SGD.

(69) La Comisión concluye, por lo tanto, en la Decisión que la represalia mediante pagos de incentivos cada vez mayores a las AV no puede excluirse en sí misma.

Reacciones de las otras empresas

(70) Para que la coordinación tenga éxito, es necesario que las acciones de las empresas que no participan en la coordinación y de los competidores potenciales, así como de los clientes, no puedan poner en peligro el resultado esperado de la coordinación.

(71) En el presente caso parece que existen importantes limitaciones de la competencia en el mercado que desestabilizarían cualquier tentativa de coordinación. Estas limitaciones se derivarían en especial de la posibilidad de los PSV de retener contenidos y ofrecerlos solamente a través de un canal directo de distribución tal como «prestadores.com». Además, si la coordinación diera lugar a incrementos de precios podría hacer que los PSV del EEE invirtieran más en el desarrollo de alternativas a los SGD tales como GNE y enlaces directos.

(72) Considerando las circunstancias descritas anteriormente y el hecho de que los criterios que hay que cumplir para probar que los efectos coordinados son acumulativos, es improbable que la fusión dé lugar a efectos coordinados en el mercado de la UE del suministro de servicios de SGD a PSV.

II.3.5.2. Mercado descendente

Acordar condiciones de coordinación

(73) En principio el problema de la coordinación también podía plantearse en el mercado descendente que incluye la relación entre SGD y AV. Los mercados descendentes en el EEE se caracterizan por unas diferencias significativas entre las cuotas de mercado de los cuatro SGD según los países.

(74) La competencia entre los SGD en el mercado descendente es fuerte y no presenta señales de comportamiento coordinado. Durante los últimos […] años Galileo y Worldspan han perdido […] cuotas de mercado en beneficio de Amadeus. Por otra parte, la investigación de mercado confirma que la competencia entre los SGD por los contratos con AV es actualmente intensa, lo que se refleja en el aumento de los pagos de incentivo por los SGD a las AV durante los últimos cinco años.

(75) Lo anterior sugiere que las posiciones de mercado de las empresas objeto de la concentración en la mayor parte de los mercados descendentes son relativamente inestables, circunstancia que complicaría el alcanzar un acuerdo sobre las condiciones de la coordinación.

Control de las desviaciones

(76) Las condiciones de los contratos de las AV son generalmente no transparentes puesto que se negocian individualmente entre las AV y los SGD. Los SGD no conocen las condiciones complejas ofrecidas por los SGD competidores. Aunque pueda existir una cierta transparencia de precios a consecuencia de un posible intercambio de información entre AV y SGD en el contexto de las negociaciones contractuales, el hecho de que la mayor parte de los contratos se negocie individualmente limitaría perceptiblemente el grado de transparencia resultante eventualmente. Por lo tanto, las posibilidades de controlar con éxito el comportamiento coordinado parecen muy limitadas, porque sería necesario controlar el nivel del contenido, las funcionalidades, los servicios, la asistencia financiera, las primas y las otras condiciones que cada SGD ofrece a cada una de las agencias de viajes.

(77) Considerando el limitado grado de transparencia en el mercado descendente, la Comisión concluye en la Decisión que sería difícil que los tres SGD subsistentes controlasen las desviaciones del comportamiento coordinado.

Mecanismos de disuasión

(78) Los mecanismos de disuasión que pueden aplicarse son esencialmente idénticos a los apuntados en relación con el mercado ascendente.

Reacciones de las otras empresas

(79) En caso de comportamiento coordinado, las AV no cuentan con muchas alternativas fácilmente disponibles. El uso de los «prestadores.com» es demasiado engorroso para las AV y las otras alternativas a los SGD no están actualmente bastante bien desarrolladas en el EEE para constituir alternativas adecuadas.

(80) Considerando que los criterios que hay que cumplir para mostrar los efectos coordinados son acumulativos, la Comisión concluye en la Decisión que también en el mercado descendente es improbable que la fusión dé lugar a efectos coordinados.

III. **CONCLUSIÓN**

(81) La Comisión concluye en la Decisión que la concentración propuesta no planteará ningún problema en términos de competencia de resultas del cual la competencia efectiva se vea impedida perceptiblemente en el mercado común o en una parte sustancial del mismo. Por lo tanto, la Comisión se propone declarar la concentración compatible con el mercado común y con el Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 8, apartado 1, del Reglamento de concentraciones y con el artículo 57 del Acuerdo EEE.