



RESOLUCIÓN (Expte. C-0247/10, SYMANTEC/VERISIGN, Activos)

CONSEJO

D^a Pilar Sánchez Núñez, Vicepresidenta
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 14 de julio de 2010.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la adquisición por parte de SYMANTEC CORPORATION del control exclusivo del Negocio de Identificación y Autentificación de VERISIGN INC. (Expte. C/0247/10), y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase, excepto en lo que respecta al pacto de no competencia, en lo que supere los tres años y al pacto de no captación, quedando sometidos ambos pactos a la normativa de acuerdos entre empresas.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/0247/10 SYMANTEC / VERISIGN (Activos)

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 28 de junio de 2010 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) notificación de una operación de concentración económica consistente en la adquisición por parte del SYMANTEC CORPORATION (SYMANTEC) del control exclusivo del Negocio de Identificación y Autenticación¹ de VERISIGN INC. (VERISIGN), mediante contrato de compraventa suscrito el 19 de mayo de 2010.
- (2) La notificación ha sido realizada por SYMANTEC según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC) por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la LDC. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) El artículo 57.2.c) de la LDC establece que el Consejo de la CNC dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la LDC añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (5) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **28 de julio de 2010**. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN.

- (6) La operación consiste en la adquisición por parte del SYMANTEC del control exclusivo del Negocio de Identificación y Autenticación de VERISIGN, mediante contrato de compraventa suscrito el 19 de mayo de 2010.
- (7) El objeto del Contrato de adquisición es la adquisición por parte de SYMANTEC del Negocio de Identificación y Autenticación de VERISIGN, compuesto de los

¹ El Negocio de Identidad y Autenticación de VERISIGN incluye los siguientes segmentos de actividad:

- El segmento de certificados de protocolos de capa de conexión segura (Secure Sockets Layer Certificate Services, Servicios SSL);
- El segmento de servicios de infraestructura pública esencial (Public Key Infrastructure Services, PKI);
- El segmento de servicios seguros (VeriSign Trust Services, TS); y
- El segmento de servicios de protección de la identidad (VeriSign Identity Protection Authentication Service, VIP).

activos, filiales (situadas en Estados Unidos, Israel, Canadá, Suecia, Australia, Reino Unido y Japón), licencias, derechos de propiedad intelectual, etc.

- (8) De acuerdo con la sección 8.01.(a) del contrato de compraventa, la ejecución de la operación está condicionada a la obtención de la correspondiente autorización de las autoridades de defensa de la competencia.
- (9) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

- (10) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (11) La operación de concentración notificada cumple los requisitos previstos por la LDC para su notificación obligatoria al superarse los umbrales establecidos en el artículo 8.1.a) de dicha Ley. En cambio, la operación de concentración notificada no cumple los requisitos previstos el artículo 56 de la LDC para su tramitación mediante formulario abreviado.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

IV.1. Cláusula de no competencia

- (12) El contrato de compraventa incluye un compromiso de no competencia, según el cual a partir de la fecha de cierre y durante un periodo [superior a 3 años], el vendedor se compromete a que ni él ni ninguna de sus filiales desarrollará actividades directamente relacionadas con el negocio transferido.
- (13) Asimismo, se incluye también un compromiso según el cual el comprador se compromete a que, durante el periodo de no competencia, ni él ni ninguna de sus filiales desarrollará actividades directamente relacionadas con el negocio del vendedor.

IV.2. Cláusula de no captación de trabajadores

- (14) El contrato de compraventa incluye también una cláusula de no captación de trabajadores entre las partes, mediante la cual vendedor se compromete, durante un período [inferior a 3 años] desde cierre de la operación, a no contratar directa o indirectamente a empleados transferidos en la operación.
- (15) De la misma manera, se incluye un compromiso mediante el que el comprador se compromete, durante un período [inferior a 3 años] desde cierre de la operación, a no contratar directa o indirectamente a empleados del vendedor o alguna de sus filiales.

IV.3. Valoración

- (16) El apartado 3 del artículo 10 de la LDC establece que “podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.
- (17) Asimismo, 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), se considera que en el presente caso el contenido de los pactos de no captación de trabajadores del negocio transferido y de no competencia del vendedor con el negocio transferido en tanto que se transfieren fondo de comercio y conocimientos tecnológicos, no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada.
- (18) No obstante, la duración del compromiso de no competencia con el negocio transferido sí va más allá de lo justificable para hacer posible operación de concentración notificada, por lo que no se puede entender comprendida dentro de la misma por toda su duración. Por este motivo, dicha cláusula queda sometida a la normativa de acuerdos entre empresas en lo que supere los tres años.
- (19) Por otra parte, el pacto de no competencia del comprador con el negocio del vendedor no transferido (en particular los servicios de denominación de páginas web), así como el pacto de no captación de trabajadores del vendedor, no son una restricción accesorias, en la medida que van más allá de lo que exige la operación de concentración, puesto que no sirven para proteger el valor de los activos vendidos. Por lo tanto, dichos pactos quedan sometidos a lo establecido en la normativa de competencia.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 SYMANTEC CORPORATION (SYMANTEC)

- (20) SYMANTEC es una empresa multinacional de software, con más de 17.500 empleados y presente en más de 40 países, que desarrolla su actividad en el sector informático de soluciones de seguridad, almacenamiento y administración de sistemas, dirigiéndose tanto a consumidores y pequeñas empresas como a grandes corporaciones internacionales y administraciones públicas.
- (21) La actividad de SYMANTEC se centra en tres segmentos:
- Soluciones de software de seguridad: desarrolla productos que protegen a empresas y consumidores de ciertos riesgos informáticos para ordenadores, redes, correos o terminales.
 - Soluciones de software de almacenamiento y gestión de servidores: ofrece productos que gestionan, archivan, protegen y recuperan información de carácter esencial para el negocio de las empresas.
 - Servicios de consultoría, apoyo y formación en las áreas de seguridad, almacenamiento y gestión de servidores.

(22) La facturación del SYMANTEC en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIOS SYMANTEC (millones euros) 2009 ²		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<5.000]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificante

V.2 ACTIVOS DE VERISIGN INC. (ACTIVOS VERISIGN)

(23) VERISIGN es una empresa estadounidense especializada en la provisión de servicios de infraestructura de internet que permiten a compañías y particulares llevar a cabo comunicaciones y transacciones comerciales seguras a través de internet.

(24) Sus actividades se pueden dividir en tres segmentos:

- Servicios de denominación: opera el directorio de todos los nombres de dominio .com, .net, .cc, .tv, .name, .jobs, y .edu, permitiendo el registro de dominios online, así como el acceso seguro y continuado para llevar a cabo comunicaciones y transacciones comerciales online.
- Servicios de identificación y autenticación: ofrece distintos tipos de certificados denominados protocolos de capa de conexión segura, Secure Socket Layer (SSL) que proporcionan la posibilidad de identificarse y autenticarse frente a los usuarios finales, así como encriptar las comunicaciones entre los navegadores de los clientes y servidores. Otros productos y servicios de autenticación ofrecidos por VeriSign incluyen los servicios de protección de la identidad VeriSign (VeriSign Identity Protection, VIP) y de infraestructura pública esencial (public key infrastructure, PKI) y los servicios de detección de fraudes.
- Otros servicios: incluyen una serie de diversos servicios accesorios, no esenciales para el negocio de VERISIGN, como los Servicios de Contenido de Portales (CPS), que está previsto dejen de prestarse próximamente.

(25) La facturación de VERISIGN³ en el último ejercicio económico conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante:

VOLUMEN DE NEGOCIOS ACTIVOS VERISIGN (millones euros) 2009		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60] ⁴

Fuente: Notificante

² Las cifras facilitadas hacen referencia a la facturación de SYMANTEC durante el periodo comprendido entre el 1 abril 2009 y el 31 de marzo de 2010 (ambos inclusive).

³ Los datos se corresponden al Negocio de Identificación y Autenticación de VERISIGN afectado por la operación, descrito anteriormente.

⁴ Tras una estimación de la atribución geográfica de la facturación, VERISIGN no ha sido capaz de atribuir [<25] millones de dólares, por lo que no se puede descartar que la facturación que se indica para España pudiera ser ligeramente mayor.

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercado de producto

- (26) El sector afectado por la operación de concentración notificada es el de *Servicios de protocolos de capa de conexión segura* (Secure Socket Layer, Servicios - SSL).
- (27) La notificante defiende la existencia de un mercado de referencia general de *software de seguridad*, basándose para ello en un antecedente comunitario (Asunto No. COMP/M.3697 Symantec/Veritas), donde la Comisión Europea contemplaba que el software de seguridad podría constituir un mercado de producto diferenciado, si bien finalmente consideró que no era necesario pronunciarse sobre la definición exacta, dejándola abierta.
- (28) *La International Data Corporation (IDC⁵)* incluye dentro de la categoría de software de seguridad a un amplio abanico de software que realizan diferentes tipos de funciones y, en particular:
- El *software de gestión de la identificación y el acceso* (Identity and Access Management software - IAM), se utiliza para identificar a los usuarios de un sistema informático y para controlar su acceso a los distintos recursos y herramientas de ese sistema en función del otorgamiento de derechos y restricciones de acceso al usuario de acuerdo con la identidad atribuida.
 - El *software para la gestión del cumplimiento y la gestión de la vulnerabilidad de los sistemas*, que permite a las empresas determinar, interpretar y mejorar sus respectivos niveles de riesgos, incluyendo productos que les permiten crear o reforzar políticas de seguridad, buscar y analizar las posibles vulnerabilidades de sus sistemas informáticos así como gestionar de manera centralizada varias tecnologías de seguridad.
 - El *software para asegurar los contenidos y gestionar los riesgos*, mediante los que se protege contra el ataque de virus, programas espías, correos electrónicos no deseados, intrusiones o el uso o divulgación no autorizada de información confidencial. Esta categoría incluye software utilizado para la encriptación de información y de mensajes, así como software de antivirus, software para prevenir intrusiones, filtros de páginas Web, software para prevenir la pérdida de información y otros productos relacionados.
 - *Otros tipos de software*, entre los que se incluyen funciones de seguridad subyacentes como, por ejemplo, herramientas de encriptación y algoritmos de almacenamiento de seguridad, servicios de seguridad para páginas Web y sistemas operativos seguros.
- (29) En la categoría de *software de gestión de la identificación y el acceso (IAM)* descrita, pueden identificarse diversos segmentos, encontrándose el Negocio de Identificación y Autenticación de VeriSign activo en:

⁵ IDC es, junto con Gartner, el principal proveedor global de inteligencia de mercado, servicios de asesoría y eventos para los mercados de tecnologías de la información, telecomunicaciones y tecnología de consumo.

- *Software avanzado de autenticación*: estaría formado por los productos de *infraestructura de clave pública* (Public Key Infrastructure - PKI), así como por las soluciones *Single Sign-On* (SSO)⁶, y excluye a los servicios de SSL que se describen en el siguiente punto. Los servicios de PKI hacen referencia a la gestión y otorgamiento de certificados y firmas digitales para autenticar, encriptar y hacer seguros servidores, portales de intranet, portales de extranet u otras aplicaciones y dispositivos de empresas. Los certificados PKI se utilizan, fundamentalmente, para identificar a personas y/o dispositivos más que al operador de una red. Normalmente una compañía creará una estructura de PKI para asegurarse que sólo personas autorizadas tienen acceso a sus respectivas redes. Por lo tanto, el objetivo principal de los productos PKI es autenticar al usuario individual que intenta acceder a un portal de Internet o a una red informática. Las soluciones SSO, o de “una sola vez”, por su parte, ofrecen un procedimiento de autenticación que habilita al usuario para acceder a varios sistemas con una sola instancia de identificación.
 - *Servicios de protocolos de capa de conexión segura* (Secure Socket Layer, Servicios - SSL): son protocolos criptográficos que se utilizan para autenticar la identidad de las páginas Web y para asegurarse que las comunicaciones que se tengan con ellas son seguras. Los certificados y servicios SSL cumplen dos funciones distintas. En primer lugar, los certificados SSL sirven para autenticar la identidad de la compañía que está operando una red o página de Internet determinada. En segundo lugar, los Servicios SSL proporcionan comunicaciones seguras y encriptadas entre la página de Internet autenticada a través un certificado SSL y el particular que accede a esa página. Los productos SSL no identifican a la persona o dispositivo que intenta acceder a la red o página de Internet.
- (30) La notificante considera que estos segmentos de software de seguridad no deben considerarse mercados de producto en sí mismos. Ello se justificaría en base a la inexistencia de barreras de entrada significativas, lo que permitiría a cualquier empresa activa en un mercado de software diferente entrar en otro segmento en tiempo razonable y sin incurrir en costes hundidos significativos.
- (31) Sin embargo, del análisis de los mercados se puede concluir que no existe sustituibilidad por el lado de la demanda, en la medida que las necesidades satisfechas por los distintas categorías de software de seguridad son diferentes.
- (32) En lo que se refiere a si existe una sustituibilidad por el lado de la oferta suficiente como para considerar que todos los segmentos de software de seguridad forman parte de un mismo mercado, del análisis preliminar de las empresas presentes en los mercados se puede concluir que los principales operadores generalmente no desarrollan actividades de todas las grandes categorías indicadas anteriormente.

⁶ Los productos de protección de la identidad VeriSign (VeriSign Identity Protection - VIP) se situarían en este segmento.

- (33) Dentro del mercado de software de gestión de la identificación y el acceso (IAM), no obstante, la separación de actividades es más difusa, con empresas que se dedican a diferentes segmentos directamente relacionados o no.
- (34) Así, se observa la presencia de operadores como *Comodo*, *GlobalSign* o *Entrust* que desarrollan y comercializan tanto software avanzado de autenticación (PKI y SSO), como software de seguridad y servicios SSL. Otros operadores como *Go Daddy* o *Network Solutions* se dedican al desarrollo de servicios SSL, servicios web (como posting), registro de dominios o e-commerce.
- (35) Dentro del segmento de servicios SSL, la estructura de la oferta estaría relativamente concentrada, siendo VERISIGN el principal operador, si bien con una cuota de mercado que ha descendido en los últimos años.
- (36) Como consecuencia de la relativa especialización de los principales oferentes de servicios SSL, así como de su estructura de la oferta más concentrada, se podría considerar que la sustituibilidad por el lado de la oferta de los servicios SSL respecto al resto de servicios de identificación parece incompleta, sí cabiendo, no obstante, la posibilidad de que la sustituibilidad entre servicios PKI y SSO sea superior.
- (37) En definitiva, ante la no sustituibilidad por el lado de la demanda y la sustituibilidad incompleta por el lado de la oferta, cabe determinar que el mercado afectado por la operación de concentración notificada es el de Servicios SSL.
- (38) No es necesario examinar la estructura de mercado de otros segmentos del software IAM, en la medida que según la notificante, la cuota de mercado de la entidad resultante es inferior al 15% en España o en el ámbito geográfico relevante.
- (39) Todo ello sin perjuicio de que se estudie la estructura de la oferta en el software de seguridad y el software IAM, donde coinciden SYMANTEC y VERISIGN, y de que se analicen otros segmentos del software de seguridad donde SYMANTEC tiene una presencia significativa.

VI.2 Mercado geográfico

- (40) La notificante considera que el mercado geográfico de referencia es *mundial*. La versión comercializada del software considerado es, en general, la misma a nivel mundial, pudiendo distribuirse bien de manera centralizada vía internet bien a través de terceros minoristas, y no existiendo en cualquier caso personalizaciones territoriales más allá del idioma que se utiliza.
- (41) En definitiva, si bien puede concluirse que el mercado de software de seguridad y sus posibles subsegmentos tienen al menos una escala de Espacio Económico Europeo y probablemente mundial, no es necesario pronunciarse sobre esta cuestión, pues no afecta a las conclusiones del análisis. En todo caso, se estudiarán los efectos de la operación notificada en los mercados considerados tanto a nivel mundial como nacional.

VII. ANÁLISIS DE MERCADO

- (42) La notificante ha proporcionado datos de facturación para el mercado relevante y los diversos mercados referencia basados tanto en las propias estimaciones de la notificante, conforme a fuentes internas y su propio conocimiento del mercado, como en cifras del *Netcraft SSL Survey* e *IDC*.
- (43) La demanda de estos mercados está fuertemente atomizada, si bien los principales clientes de las partes son grandes empresas multinacionales.

VII.1. Mercado de software de seguridad

MERCADO MUNDIAL DE SOFTWARE DE SEGURIDAD – 2008		
	Ventas Estimadas Millones de Dólares	Cuota Mercado
Symantec	[...]	[10-20]%
Cisco	[...]	[0-10]%
McAfee	[...]	[0-10]%
IBM	[...]	[0-10]%
Trend Micro	[...]	[0-10]%
Check Point	[...]	[0-10]%
Microsoft	[...]	[0-10]%
Juniper	[...]	[0-10]%
CA	[...]	[0-10]%
EMC	[...]	[0-10]%
Nokia	[...]	[0-10]%
Websense	[...]	[0-10]%
VeriSign	[...]	[0-10]%
Sophos	[...]	[0-10]%
Kasperky	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[40-50]%
<i>TOTAL</i>	[...]	<i>100,00%</i>

Fuente: IDC

- (44) Como se puede observar, se trata de un mercado muy atomizado a nivel mundial, con un elevado número de pequeños operadores, y donde SYMANTEC se sitúa en cabeza con una cuota de [10-20]%. Tras la operación, la cuota conjunta alcanzaría el [10-20]%.
- (45) A nivel nacional, la notificante indica que no existen datos de fuentes independientes, por lo que aportan sus estimaciones, según las cuales la cuota de mercado de SYMANTEC sería del [20-30]%, y la de VERISIGN del [0-10]%, dando lugar a una cuota conjunta del [20-30]%.

VII.2. Mercado de software de gestión de la identificación y el acceso - IAM

- (46) La notificante indica que no existe información de terceros independientes sobre las cuotas en España para este segmento, si bien proporcionan una estimación según la cual el Negocio de Identificación y Autenticación de VERISIGN tendría una cuota en España de aproximadamente el [0-10]%, semejante a la que mantiene a nivel mundial.

- (47) SYMANTEC únicamente estaría presente en este mercado a través de la recién adquirida PGP⁷, con una cuota a nivel mundial de menos del [0-10]% en 2008 (a partir de datos de IDC), y con una facturación en España de [...] euros en 2009, con lo que la cuota conjunta no alcanzaría el umbral del [10-20]%.
- (48) La notificante indica que en la actualidad, podría decirse que los principales competidores del Negocio de Identificación y Autenticación de VeriSign se dividen en cuatro categorías distintas de compañías:
- Compañías como RSA Security, Inc. (RSA), división de seguridad de EMC Corporation, y Entrust, Inc. que ofrecen aplicaciones de software y productos relacionados con certificados digitales que los clientes operan por sí mismos.
 - Compañías como IdenTrust, Inc. que, fundamentalmente, ofrecen certificados digitales y servicios del tipo de autoridad de certificación.
 - Compañías que se centran en ofrecer paquetes de productos y servicios.
 - Compañías que ofrecen certificados SSL y otros servicios de seguridad, incluyendo servicios de denominación.

⁷ SYMANTEC completó la adquisición de PGP Corporation el pasado 4 de junio de 2010. PGP desarrolla y comercializa software de encriptación para mensajes y para la encriptación de información.

VII.3. Mercado de Servicios SSL

MERCADO MUNDIAL DE SERVICIOS SSL ⁸						
	2007		2008		2009	
	Certificados Emitidos por Terceras Partes	Cuota Mercado	Certificados Emitidos por Terceras Partes	Cuota Mercado	Certificados Emitidos por Terceras Partes	Cuota Mercado
Negocio Identificación y Autenticación VeriSign	[...]	[60-70]%	[...]	[50-60]%	[1000]	[40-50]%
Go Daddy	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[20-30]%
Comodo	[...]	[0-10]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Network Solutions	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GlobalSign	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[10-20]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Netcraft SSL Survey

- (49) El Negocio de Identificación y Autenticación de VERISIGN se posiciona como líder del mercado a nivel mundial, con una cuota del [40-50]% en 2009. Se observa, no obstante, que dicha cuota ha ido reduciéndose de manera significativa en los últimos años, desde el [60-70]% en 2007, al tiempo que sus principales competidores (Go Daddy y Comodo) han experimentado un importante crecimiento, posicionándose como alternativas notables en el mercado.
- (50) SYMANTEC, por su parte, estaría presente en este mercado a través de PGP, que ostenta una cuota mundial del [0-10]% y que alcanzó una facturación de productos SSL en 2009 de [...] millones de euros. Se trata de cifras muy reducidas, con lo que la posición relativa en los mercados no se alteraría de manera significativa.

⁸ La notificante puntualiza que Netcraft proporciona sus cuotas de mercado sobre la base de los certificados SSL emitidos por terceras partes (Trusted Third Party), datos obtenidos de servicios de SSL prestados por "autoridades de certificación" (Certificate Authority services). Sin embargo, Netcraft generalmente suele dejar de lado en el cálculo de sus cuotas dos importantes fuentes de certificados SSL:

- Certificados SSL internos a los que Netcraft no puede identificar por encontrarse protegidos detrás de un cortafuego (firewall).
- Certificados SSL auto-verificados (Self signed). Este tipo de certificados SSL son emitidos por una persona o compañía a título particular y no por ninguna tercera parte (trusted third party).

Por lo anterior, la Notificante considera que la cuota de mercado del Negocio de Identificación y Autenticación de VERISIGN sería menor de la indicada en la tabla de este apartado y estaría alrededor del [30-40]% a nivel mundial, y del [50-60]% a nivel nacional.

MERCADO ESPAÑOL DE SERVICIOS SSL						
	2007		2008		2009	
	Certificados Emitidos por Terceras Partes	Cuota Mercado	Certificados Emitidos por Terceras Partes	Cuota Mercado	Certificados Emitidos por Terceras Partes	Cuota Mercado
Negocio de Identificación y Autenticación VeriSign	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%	[...]	[60-70]%
Comodo	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
GlobalSign	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Network Solutions	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Entrust.net	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<i>TOTAL</i>	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Netcraft SSL Survey

(51) A nivel nacional, VERISIGN mantiene también una clara posición de liderazgo, con una cuota de mercado estimada del [60-70]% en 2009. Esta cuota ha experimentado una reducción durante los últimos ejercicios, si bien a un ritmo menor que la mundial.

(52) SYMANTEC, por su parte, no se encuentra activa en España en este segmento.

VII.4. Otros mercados

(53) Las partícipes están operativas en otros mercados de software con distinta relevancia. El interés del estudio de esta presencia radica en su consideración de mercados relacionados con el fin de analizar posibles efectos conglomerales de vinculación o empaquetado de diferentes servicios o productos.

(54) En este sentido, cabe destacar la posición de SYMANTEC⁹ en 2010 en los mercados EMEA¹⁰ de *software de seguridad de contenidos y gestión de amenazas* (cuota del [20-30]%), *software de archivo* (cuota del [10-20]%), *software de recuperación y protección de datos* (cuota del [30-40]%), *software de archivos de sistema* (cuota del [60-70]%) y *software de infraestructuras de almacenamiento* (cuota del [20-30]%).

⁹ Datos proporcionados por la notificante del Worldwide Software Market Forecast de IDC (2010).

¹⁰ EMEA: Europa, Oriente Medio y África. A falta de datos concretos para España, la notificante considera los datos de este ámbito una buena aproximación al mercado español.

- (55) En ninguno de estos mercados existen solapamientos con las actividades de VERSIGN, por lo que no sería de esperar efectos negativos directos sobre la competencia efectiva.
- (56) Asimismo, cabe destacar que la notificante manifiesta que el Negocio de Identificación y Autenticación de VERSIGN comercializa la totalidad de los servicios SSL y de software avanzado de autenticación de manera individual, es decir, se comercializan de manera independiente sin que formen parte de un "paquete" de aplicaciones de productos de software. Asimismo, tampoco existen indicios de que una parte significativa de la demanda requiera la contratación conjunta de los distintos productos.

VIII. VALORACIÓN

- (57) La operación de concentración notificada consiste en la adquisición por SYMANTEC del control exclusivo del Negocio de Identificación y Autenticación de VERSIGN.
- (58) VERSIGN mantiene una posición como líder en el mercado afectado de servicios SSL tanto a nivel mundial como nacional, con cuotas de mercado del [40-50]% y [60-70]% respectivamente, la operación notificada no supone una alteración de la posición competitiva en dicho mercado, dado que la participación de la adquirente, SYMANTEC, en él, es insignificante.
- (59) Por otro lado, cabe destacar que la cuota de VERSIGN en el mercado de servicios SSL se ha visto reducida de manera significativa durante los últimos años, consecuencia del dinamismo habitual en mercados de tecnologías informáticas, traducida en la creciente presión competitiva ejercida por el resto de operadores del mercado, como GoDaddy, Comodo, Network Solutions o GlobalSign.
- (60) Dichos operadores, por lo tanto, parecen estar bien situados y disponer de la capacidad y recursos suficientes como para ejercer una presión competitiva significativa sobre la entidad resultante de la operación de concentración, ofreciendo a los demandantes alternativas reales para cambiar de proveedor sin aparentes costes significativos.
- (61) Respecto al análisis de los posibles efectos conglomerales derivados de la concentración, nuevamente la existencia de competidores significativos en cada uno de los posibles segmentos afectados reduciría los incentivos y la capacidad de la entidad resultante de la operación para vincular o empaquetar diferentes servicios. Asimismo, la mayoría de los productos afectados se comercializan de forma individual.
- (62) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.