



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04025 **IBM / CANDLE**

Con fecha 22 de abril de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa INTERNATIONAL BUSINESS MACHINE CORPORATION (en adelante IBM) de determinados activos de la sociedad CANDLE CORPORATION (en adelante CANDLE).

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

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

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

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.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **22 de mayo de 2004**, 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 IBM del 100% de las acciones de CANDLE.

Cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la misma por parte de las autoridades de competencia de Alemania, Austria, Brasil, Finlandia, Italia, Reino Unido, Estados Unidos y España.



II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. **Adquirente: INTERANTIONAL BUSINESS MACHINES (IBM)**

IBM es una sociedad estadounidense, líder mundial durante los últimos 80 años en el desarrollo, producción y comercialización de una gran variedad de soluciones en el ámbito de la tecnología de la información (TI), incluyendo el *software*, los sistemas (ordenadores personales, servidores, sistemas de almacenamiento), servicios (consultoría e infraestructura informática). Entre sus diversas actividades de *software*, IBM desarrolla y comercializa soluciones para sistemas de infraestructura, que tienen como objetivo la gestión de sistemas y aplicaciones de TI. La compañía se ha reinventado en numerosas ocasiones, evolucionando desde su condición inicial de fabricante de hardware a su estatus actual de proveedor de soluciones informáticas y servicios de negocios.

IBM no está controlada por ninguna otra entidad y cotiza en la bolsa de Nueva York. Las acciones de IBM están ampliamente dispersas entre un gran número de accionistas; ninguno de éstos controla más del 10% del capital social de la compañía, ni ejerce, de manera individual o colectiva, una influencia decisiva sobre ella. IBM controla más de un centenar de filiales en todo el mundo.

La facturación de IBM en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de IBM (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	90.036	86.177	78.792
Unión Europea	25.074	No disponible	22.057
España	>60	>60	>60

Fuente: Notificación



III.2 Adquirida: CANDLE CORPORATION (CANDLE)

CANDLE es una sociedad estadounidense, fundada en 1976, pionera a nivel mundial en el desarrollo y en la comercialización de una gama amplia de soluciones de *software* para gestionar y optimizar infraestructuras de sistemas, así como aplicaciones empresariales de TI, servicios de consultoría y mantenimiento de sus productos de *software*.

CANDLE está controlada [.....].

CANDLE controla filiales en Alemania, Austria, Francia, Italia, Reino Unido, Brasil, Japón, Malasia y Estados Unidos.

La facturación de CANDLE en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de CANDLE (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	139,5	227	179,7
Unión Europea	<250	<250	<250
España	<60	<60	<60

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

Según la notificante, cuya posición se basa en los estudios de International Data Corporation (IDC), no existe precedente español ni comunitario que permita delimitar el mercado de producto¹. En el caso que nos ocupa, la notificante identifica como relevante para el análisis el mercado de *software* de infraestructuras de sistemas, delimitando específicamente sus vertientes de *software* de gestión de sistemas y *software* de seguridad.

CANDLE concentra sus actividades en el desarrollo y la comercialización de *software* de gestión de sistemas (*System Management Software*), segmento del que proceden más del 90% de sus ingresos globales. El *software* de gestión de sistemas es un tipo de *middleware*², es decir

¹ El único precedente relevante podría ser *CAI/Platinum*, Asunto N° IV/M.1580, Decisión de la Comisión del 28 de Junio de 1999. En este caso, la parte notificante identificó cuatro mercados relevantes dentro del software de sistemas: (1) productos de control de sistemas (*systems control products*), (2) herramientas para gestión de operaciones (*operations management tools*), (3) herramientas para desarrollo de aplicaciones (*application development tools*), y (4) sistemas de gestión de datos (*data management systems*). Sin embargo, en este asunto la Comisión dejó abierto el alcance preciso de los mercados de producto relevantes.

² Middleware, o "glue" (pegamento), es una capa de software que se ubica entre la red y las aplicaciones.



una modalidad de *software* que se sitúa entre el sistema operativo y el *software* de aplicación. El *middleware* provee servicios de identificación, comunicación, base de datos, soporte del servidor para aplicaciones en la Web, autenticación, autorización, directorios de traducción, y seguridad.

Dentro del *middleware*, el *software* de gestión de sistemas tiene como objetivo la gestión y la optimización de la TI de una empresa. Más particularmente, el *software* de gestión de sistemas desempeña las siguientes funciones:

- Vigilar el funcionamiento de los sistemas y aplicaciones de TI de la empresa a través de un sistema de información en tiempo real.
- Detectar y analizar problemas en los sistemas o aplicaciones de TI de la empresa.
- Resolver problemas en los sistemas y aplicaciones de TI. Cuando el mismo problema surge más de una vez o cuando el problema se repita de una manera distinta, el *software* de gestión de sistemas también puede permitir al usuario generar acciones predeterminadas para resolver el problema.

Dentro del *software* de gestión de sistemas, IDC identifica los siguientes segmentos en los que CANDLE participa activamente en el ámbito europeo y español:

- (i) **Software de gestión de disponibilidad y rendimiento**, que representa el 43% de las ventas mundiales del *software* de gestión de sistemas. Según IDC, el *software* de gestión de disponibilidad y rendimiento se utiliza para la gestión del rendimiento de los sistemas de TI y para la respuesta de estos sistemas a sucesos no programados. El *software* de gestión de disponibilidad y rendimiento representa el [85-95%] de los ingresos globales de CANDLE³. Las ventas de CANDLE en España del *software* de gestión de disponibilidad y rendimiento fueron alrededor de [< 60 millones €] en el año 2002.⁴
- (ii) **Software de gestión de configuración y cambio** representa el 22% de las ventas mundiales del *software* de gestión de sistemas. Este *software* se utiliza para la gestión del *hardware* de los sistemas y del *hardware* periférico y los activos de *software* (excluyendo las redes) e incluye el *software* de planificación, seguimiento y aplicación de cambios en el *hardware* / *software*, distribución de *software*, gestión de licencias y

³ Los principales productos de CANDLE en el *software* de gestión de disponibilidad y rendimiento son la gama OMEGAMON. Sin embargo, CANDLE también comercializa otros productos como PathWAI, SQL Expert y OmegaView. Los productos relevantes de IBM en este área incluyen la gama IBM Tivoli Monitoring, DB2 PM/PE y la Tivoli Enterprise Console.

⁴ IDC divide este segmento en los sub-segmentos: (1) *software* de gestión de rendimiento o “performance management”, que representa el 31% de las ventas mundiales del *software* de gestión de sistemas. Este *software* se utiliza para la planificación de capacidad, la recogida de datos de rendimiento, el seguimiento del rendimiento y como *software* de simulación y de gestión de servicios por niveles, cuando se utiliza en sistemas y aplicaciones; y (2) Herramientas de automatización de eventos o “job scheduling” (el cual representa el 12% de las ventas mundiales del *software* de gestión de sistemas). Este *software* provee una respuesta automática de los sistemas de TI a incidencias en los sistemas y en las aplicaciones no programados, e incluye los productos de automatización de consola (*Console Automation Products*), las aplicaciones de gestión global de incidencias (*Global Event Management Applications*) y los motores de incidencia-acción (*Event-Action Engines*).



auditoria. El *software* de gestión de configuración y cambio representa el [0-10%] de los ingresos globales de CANDLE.⁵

En atención a las características de la operación, cabe dejar abierta la delimitación del mercado relevante. Con el fin de descartar cualquier posible obstaculización del mantenimiento de la competencia efectiva, el análisis se centrará, dentro del mercado de *software* de gestión de sistemas, en el mercado de *software* de gestión de disponibilidad y rendimiento, ámbito en el que está presente CANDLE en la UE.

IV. 2. Mercado geográfico

La notificante considera que el ámbito del mercado geográfico relevante es mundial, por las siguientes razones:

1. Todos los proveedores líderes de *software* de gestión de sistemas tales como Computer Associates, IBM, BMC, HP, Compuware, Microsoft, Groupe Bull, o Beta Systems Software compiten y distribuyen sus productos globalmente.
2. Los clientes de *software* de gestión de sistemas tienen necesidades y preferencias similares, si no idénticas, independientemente de la localización geográfica. Muchos de los clientes son empresas multinacionales con actividades en diferentes países, que operan su *software* de gestión de sistemas y *software* de seguridad de manera centralizada. Las configuraciones del producto son las mismas para la gran mayoría de los países y los productos son usualmente despachados sin ninguna adaptación geográfica (excepto las traducciones del manual del usuario). Los clientes pagan precios similares por el *software* de gestión de sistemas y *software* de seguridad en diferentes puntos geográficos;
3. Como el *software* de gestión de sistemas es usualmente distribuido por medio de CDs vía correo, los costes de transporte son mínimos en relación con el precio, lo que permite la fácil comercialización mundial de los productos⁶.
4. No existen barreras significativas al comercio transnacional, incluyendo las de tipo no arancelario. Los clientes pueden fácilmente obtener el *software* de gestión de sistemas y el *software* de seguridad con independencia del origen geográfico del producto.

No obstante la naturaleza de estos mercados y en cumplimiento de las funciones encomendadas al Servicio por la Ley 16/1989, se analizarán en el presente informe los efectos de la operación de concentración notificada en el mercado nacional de estos productos.

⁵ Los principales productos de CANDLE en el software de gestión de configuración y cambio o "Change and Configuration" son la Intellivatch Family y el MQ Config. Los productos relevantes de IBM en este área son el Tivoli Configuration Manager y las diversas herramientas MQ Series. El software de gestión de configuración y cambio representa una parte muy pequeña de las actividades de CANDLE y las especificidades de sus productos (por ejemplo el hecho de poder trabajar con el MQ y las Lotus Notes de IBM) no se solapan con las de los productos más importantes de software de gestión de configuración y cambio de IBM.

⁶ Los servicios de mantenimiento y soporte técnico para este software se prestan por teléfono o vía Internet.



V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1.- Características y evolución

El mercado de *software* de gestión de infraestructuras, al igual que otros mercados de *middleware* analizados por este Servicio⁷, presenta características de fuerte competencia entre los numerosos operadores presentes y, al mismo tiempo, importantes barreras de entrada, derivadas de las cuantiosas inversiones en I+D requeridas para mantener posiciones de liderazgo en el sector.

De acuerdo con el estudio de IDC⁸, aportado por la notificante, el mercado mundial de *software* de gestión de sistemas ascendió a 7.782 millones de dólares en 2002, experimentando un crecimiento del 2,9% con respecto a la cifra – 7.564 millones de dólares - registrada en 2001. Ello resulta coherente con las estrategias de reducción de gastos en tecnologías de la información por parte de las grandes empresas, puesto que las inversiones en el segmento de *middleware* analizado persiguen precisamente optimizar los rendimientos de las TI.

IDC estima que las ventas de *software* de gestión de sistemas a nivel mundial alcanzarán los € 10.013 millones en el año 2007, representando un crecimiento del 30,2% en comparación con el año 2002. Se estima que las ventas en Europa y en España evolucionarán de modo similar. Más de la mitad de las ventas mundiales se realizan en los Estados Unidos.

La historia de CANDLE quizá pueda arrojar luz sobre la evolución del mercado analizado. La compañía fue fundada en 1976 por Aubrey Chernik, programador “mainframe” (de super-servidores) en IBM, quién decidió desarrollar un instrumento – Omegamon - para facilitar a los programadores la comprensión de los sistemas operativos de los super-servidores IBM. De hecho, la reputación de la compañía se articuló en torno al desarrollo de *software* y herramientas para los super-servidores de IBM.

Los resultados de la compañía crecieron espectacularmente hasta comienzos de la década de 1990, cuando las empresas empezaron a trasladar sus datos desde los enormes super-servidores a ordenadores personales interconectados mediante red. Chernik tuvo que reestructurar la empresa y proceder a una serie de adquisiciones de firmas especializadas en *middleware* (JLC), consultoría (Somerset Systems) y *software* de gestión en red (CleverSoft).

En el año 2000 CANDLE lanzó “CANDLE net e-Business Exchange”, una herramienta de *software* que permite a los proveedores de servicios de aplicación interconectar sus sistemas de negocio. Estas operaciones permitieron a la compañía expandir su gama de productos, incluyendo *software* que las empresas utilizan para apoyar, hacer funcionar y controlar una gran variedad de aplicaciones a través de las redes.

Sin embargo, [.....].

⁷ N-256 Liberty-Open TV; N- 297Thomson-Canal Plus Technologies; N-03054 NDS-Canal Plus. En los tres casos se trata de *middleware* para aplicaciones interactivas de TV.

⁸ “Worldwide System Management Forecast and Analysis Summary, 2003-2007” Tim Griesser. Frederick Broussard y Paul Masson.



V.2.-Estructura de la oferta

Las cuotas de mercado de IBM, CANDLE y sus competidoras en los mercados de *software* de gestión de sistemas y *software* de gestión de disponibilidad y rendimiento, para los años 2000, 2001 y 2002, tanto en España como a nivel europeo y mundial quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación.

IBM estima que las cuotas de mercado de las partes en España no difieren significativamente de sus cuotas en Europa Occidental.

De acuerdo con los datos y estimaciones de IDC provistos por la notificante, en el mercado de **software de gestión de sistemas** IBM mantiene su cuota de mercado en torno al [10-20%] a nivel mundial y al [20-30%] en Europa Occidental y en España. CANDLE detenta cuotas reducidas y decrecientes tanto a nivel mundial, como en Europa y España. Computer Associates, líder en el mercado mundial en el año 2000, se mantiene como principal competidor de IBM en los tres ámbitos geográficos.

En el mercado de **software de gestión de disponibilidad y rendimiento**, las cuotas de IBM son muy similares a las que detenta en gestión de sistemas. Sin embargo, las cuotas de CANDLE oscilan en torno al [0-10%], lo que situaría la cuota combinada tras la operación en el entorno del [20-30%] en los tres ámbitos geográficos considerados.



SOFTWARE DE GESTION DE SISTEMAS
VENTAS Y CUOTAS DE MERCADO MUNDIALES, EUROPEAS Y ESTIMACIONES PARA ESPAÑA
(2000, 2001 y 2002)

Empresa	Año 2000						Año 2001						Año 2002					
	Mundiales		Europa Occidental		España		Mundiales		Europa Occidental		España		Mundiales		Europa Occidental		España	
	€ M	%	€ M	%	€ M	Estimaciones cuotas de mercado	€ M	%	€ M	%	€ M	Estimaciones cuotas de mercado	€ M	%	€ M	%	€ M	Estimaciones cuotas de mercado
IBM	<5000	[10-20]	>250	[20-30]	<60	[20-30]	<5000	[10-20]	>250	[10-20]	<60	[10-20]	<5000	[10-20]	>250	[20-30]	<60*	[20-30]
CANDLE	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	<60	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	<60	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	<60	[0-10]
Computer Associates	<5000	[20-30]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]
BMC Software	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
HP	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Microsoft Corporation	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Peregrine Systems	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Otras	<5000	[30-40]	<250	[30-40]	N.D.	[30-40]	<5000	[40-50]	>250	[40-50]	N.D.	[40-50]	<5000	[40-50]	>250	[30-40]	N.D.	[30-40]
NetIQ													<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
NEC													<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Fujitsu													<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Ventas Totales	>5000	100%	>250	100%	N.D.	100%	>5000	100%	>250	100%	N.D.	100%	>5000	100%	>250	100%	N.D.	100%

*Esta cifra corresponde a los ingresos de IBM en 2003
Fuente: IDC. Estimaciones de IBM y CANDLE



SOFTWARE DE GESTION DE DISPONIBILIDAD Y RENDIMIENTO
VENTAS Y CUOTAS DE MERCADO MUNDIALES, EUROPEAS Y ESTIMACIONES PARA ESPAÑA
(2000, 2001 y 2002)

Empresa	Año 2000						Año 2001						Año 2002					
	Mundiales		Europa Occidental		España		Mundiales		Europa Occidental		España		Mundiales		Europa Occidental		España	
	€ M	%	€ M	%	€ M	Estimaciones cuotas de mercado	€ M	%	€ M	%	€ M	Estimaciones cuotas de mercado	€ M	%	€ M	%	€ M	Estimaciones cuotas de mercado
IBM	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	<60	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	<60	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[20-30]	<60*	[20-30]
CANDLE	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	<60	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	<60	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	<60	[0-10]
Computer Associates	<5000	[20-30]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]
BMC Software	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]
HP	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]	<5000	[10-20]	<250	[10-20]	N.D.	[10-20]
NetIQ	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Compuware Corp	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]	<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Otras	<5000	[20-30]	<250	[20-30]	N.D.	[20-30]	<5000	[20-30]	<250	[20-30]	N.D.	[20-30]	<5000	[20-30]	<250	[20-30]	N.D.	[20-30]
Hitachi													<5000	[0-10]	-	-	N.D.	-
NEC Corp													<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Allen Systems Group													<5000	[0-10]	<250	[0-10]	N.D.	[0-10]
Ventas Totales	<5000	100%	>250	100%	N.D.	100%	<5000	100%	>250	100%	N.D.	100%	<5000	100%	>250	100%	N.D.	100%



V.3.- Estructura de la demanda

Las grandes empresas y el sector público son los principales clientes de *software* de gestión de sistemas. En España, los cinco principales clientes de CANDLE, de acuerdo con la notificante, son: [.....]

Aunque el sector público contrata mediante concurso, en el sector del *software* de gestión de sistemas normalmente no se utilizan las subastas, puesto que se trata de productos a medida con precios negociados no estándar. Ocasionalmente, los organismos del sector público organizan licitaciones públicas en las que los suministradores pueden presentar sus propuestas. En algunos casos, los clientes privados envían "solicitudes de propuesta" en las que se explicitan los requisitos (las funcionalidades, los proyectos, los precios, las condiciones de compra) que los suministradores han de cumplir para tener una oportunidad de obtener el contrato. Los suministradores hacen una propuesta y la empresa toma una decisión sobre la base de las ofertas recibidas.

V.4.- Estructura de la distribución

IBM comercializa y vende su *software* de gestión de sistemas directamente, a través de sus vendedores locales, e indirectamente a través de productores de equipo original y vendedores independientes de *software*. De manera más limitada, IBM vende estos productos por correo y por Internet. Las ventas importantes se suelen realizar directamente, mientras que las ventas individuales de menor volumen se realizan a través de vendedores autorizados. IBM suministra servicios relacionados con productos de *software* de IT a través de su propia organización.

Desde el año 2003, CANDLE vende la mayor parte de sus productos directamente a sus clientes españoles desde sus propias oficinas europeas.

La distribución exclusiva y los contratos a largo plazo no son frecuentes en el suministro de *software* de gestión de sistemas.

V.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Tal como se mencionó, en el sector analizado coexisten fuertes barreras de entrada potenciales por los elevados requerimientos de inversión en I+D junto con una multiplicidad de operadores capaces de afrontar esos costes.

IDC identifica actualmente entre 50 y 100 empresas en el segmento del *software* de gestión de sistemas, incluyendo Computer Associates, IBM, BMC, HP, Compuware, Microsoft, Groupe Bull, Beta Systems Software AG, Allen Systems Group y NetIQ. Computer Associates mantiene cuotas de mercado similares a las de IBM. Todas ellas, al igual que otras que operan en mercados próximos, como Microsoft, son capaces de afrontar los elevados y crecientes gastos en I+D y en publicidad necesarios para mantener su presencia en el mercado.

En el año 2003, los costes de investigación y desarrollo en *Software* de gestión de infraestructuras de IBM fueron de unos € [...] millones, lo que representa aproximadamente el [...]



% de los ingresos de la compañía en dicho segmento. En el ejercicio financiero cerrado el 30 Junio 2003, los costes de investigación y desarrollo de CANDLE fueron de aproximadamente € [...] millones, representando un porcentaje muy elevado [...] % de sus ingresos totales.

V.7 Posible efecto cartera y refuerzo de la integración vertical

Como quiera que CANDLE ha sido desde su creación un “business partner” de IBM, desarrollando soluciones de gestión de infraestructuras basadas en una amplia gama de productos de soporte de IBM, la operación genera un posible efecto cartera derivado de la incorporación de la gama de productos de CANDLE a la oferta de IBM.

De hecho, el producto estrella en la gama de gestión de rendimiento de CANDLE, OMEGAMON, lleva incorporada la base de datos universal de IBM DB2. Además, según información de la web de IBM, CANDLE trasladó en 2003 el sitio web de la compañía al servidor WebSphere de IBM. Adicionalmente, CANDLE, además aplicó los sistemas de gestión de recursos humanos de Siebel y Peoplesoft sobre *software* DB2 de IBM.

Sin embargo, la notificante argumenta que tras la transacción, IBM no será el único operador que ofrezca una gama variada de *software* de gestión de sistemas, ya que existen en el mercado otros competidores importantes, capaces de ofrecer soluciones eficientes. Esta circunstancia permitirá asimismo, según la notificante, neutralizar las evidentes implicaciones verticales de la operación.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

Como consecuencia de la adquisición de CANDLE, la adquirente, IBM, refuerza su posición en el ámbito del *software* de gestión de sistemas, consolidando su estatus de operador integrado (“*synergy –seeking-one-stop-shop*”). El refuerzo mayor se produce en el mercado del *software* de disponibilidad y rendimiento, si bien la cuota combinada está en el entorno del [20-30] %.

Adicionalmente, la operación supone la desaparición de un operador independiente, dinámico y sofisticado, con el cual IBM venía manteniendo estrechas relaciones de integración tecnológica. Sin embargo, [.....]. Desde esta perspectiva, la transacción garantizará la viabilidad a largo plazo de los productos de CANDLE, permitiendo a IBM ofrecer una gama más amplia de productos, soluciones completas de TI, a sus clientes.

En todo caso, es preciso señalar que estos mercados tienen dimensión superior a la nacional, se encuentran en un permanente proceso de cambio y en ellos operan importantes competidores, capaces de afrontar los elevados gastos en I+D que el sector requiere.

En atención a lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga un obstáculo significativo para el mantenimiento de la competencia efectiva.