

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

NORTON - AVAST

1. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 12 de enero de 2022 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición por parte de NORTONLIFELOCK INC (NORTON), del control exclusivo de AVAST PLC (AVAST) mediante una oferta pública de adquisición de acciones a través de un acuerdo marco.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada 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 mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
- (3) Entre los días 13 y 19 de enero de 2022, esta Dirección de Competencia solicitó información necesaria para la adecuada valoración de la concentración a terceros operadores¹ y a asociaciones de consumidores² (test o investigación de mercado). Al tiempo, se acordó la suspensión del plazo máximo para resolver el expediente de referencia.
- (4) Con fecha 11 de febrero de 2022 finalizó el plazo para responder a dichas solicitudes. En consecuencia, se procedió a levantar la suspensión del plazo máximo para la resolución del expediente.
- (5) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el 14 de marzo de 2022, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (6) La operación consiste en la adquisición por parte de NORTON, a través de su filial controlada al 100% Nitro Bidco, del control exclusivo de AVAST mediante

¹ Como Microsoft, Trend Micro, McAfee o Kaspersky

² Como la OCU o FACUA.

una oferta pública de adquisición de la totalidad de su capital social emitido y por emitir.

- (7) La oferta pública de adquisición (que se compone de efectivo y acciones) se implementará mediante un acuerdo marco que debe ser ratificado judicialmente en Reino Unido³.
- (8) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

- (9) De acuerdo con la notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria, al no cumplirse los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento del Consejo (CE) nº139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración.
- (10) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse los umbrales de cuota de mercado establecidos en el artículo 8.1.a) de la misma.
- (11) La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la concentración por las autoridades de defensa de la competencia de España, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Reino Unido y Alemania. A fecha del presente informe propuesta las autoridades de competencia de Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y Alemania⁴ han aprobado sin condiciones, o han renunciado a seguir analizando la operación. El 12 de noviembre de 2021 expiró el plazo legal del que disponía la autoridad de competencia de los Estados Unidos para pronunciarse⁵.

4. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (12) La notificante declara que la operación propuesta no cotiene restricciones a la competencia que puedan ser consideradas accesorias de acuerdo con lo establecido en la Comunicación de la Comisión Europea (2005/C 56/03).

³ En virtud de lo previsto en la Sección 26 de la Ley de Sociedades del Reino Unido de 2006.

⁴

https://www.bundeskartellamt.de/SharedDocs/Meldung/EN/Pressemitteilungen/2022/07_02_2022_Norton_Avast.html

⁵<https://investor.nortonlifelock.com/About/Investors/press-releases/press-release-details/2021/NortonLifeLocks-Recommended-Merger-with-Avast-Cleared-by-U.S.-Department-of-Justice/default.aspx>

5. EMPRESAS PARTICIPES

5.1. ADQUIRENTE: NORTONLIFELOCK INC (NORTON)

- (13) NORTON es una empresa americana, con sede en Arizona, que ofrece soluciones de ciberseguridad (software y servicios) para consumidores del todo el mundo. Sus productos ayudan a los usuarios a prevenir, detectar y revertir los posibles daños causados por los ciberdelincuentes.
- (14) De acuerdo con la notificante, el volumen de negocios de NORTON en 2020, calculado conforme a los criterios establecidos en el artículo 5 del RDC, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE NORTONLIFELOCK INC. EN 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
2.306,4	[>250]	[<60]

Fuente: Notificante.

5.2. ADQUIRIDA: AVAST PLC (AVAST)

- (15) AVAST es una empresa multinacional de origen checo, con sede en Praga, especializada en el desarrollo de software de ciberseguridad. Su modelo de negocio se centra fundamentalmente en el suministro de soluciones *freemium*⁶ dirigidas a garantizar la seguridad, la identidad y la privacidad *online* de los individuos.
- (16) De acuerdo con la notificante, la facturación de AVAST en 2020, calculado conforme a los criterios establecidos en el artículo 5 del RDC, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE AVAST EN 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
782,9	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante.

⁶ Los modelos *freemium* (*free + premium*), se basan en un sistema de doble suscripción. Por un lado, permiten acceder de forma gratuita a unos productos y/o servicios base y, por otro lado, puede accederse a contenidos y funcionalidades adicionales mediante una suscripción de pago.

6. MERCADOS RELEVANTES

6.1. Mercado de producto

- (17) La operación propuesta tiene lugar entre dos empresas que operan únicamente en el sector de la provisión de soluciones de ciberseguridad para consumidores⁷.
- (18) La operación da lugar a **solapamientos horizontales** en el mercado amplio de **soluciones de ciberseguridad para consumidores**, y varios mercados más estrechos dentro del mismo. Las partes no operan en mercados verticalmente relacionados por lo que **no existe solapamiento vertical**.
- (19) Los precedentes vienen diferenciando entre el mercado de soluciones de ciberseguridad para empresas y el mercado dirigido a consumidores particulares. En efecto, en el precedente COMP/M.5984 *Intel/McAfee* la Comisión ha clasificado los productos de software en base a su funcionalidad, el sector específico o el usuario final, distinguiendo entre las soluciones que utilizan los consumidores particulares y las dirigidas a empresas. Esta diferencia se fundamenta en que las soluciones dirigidas a empresas se caracterizan por un mayor grado de sofisticación, una gama más amplia de funcionalidades y servicios de soporte específicos que solo las empresas demandan. Por su parte los consumidores tan solo necesitan protección para sus dispositivos personales y su actividad en línea, y esa protección debe ser satisfecha de un modo lo más simple e intuitivo posible. Asimismo, los canales de comercialización difieren en gran medida entre el software dirigido a consumidores particulares (venta directa a través de la página web, acuerdos con OEM⁸, etc.) y el dirigido a clientes empresariales (red comercial profesional). También en el precedente más reciente COMP/M.9538 *Broadcom/Symantec Enterprise Security Business* la Comisión consideró que las soluciones de ciberseguridad para consumidores no forman parte del segmento de las soluciones de ciberseguridad para empresas.
- (20) En relación con el mercado de soluciones de ciberseguridad para consumidores, la empresa de inteligencia de mercado IDC⁹, establece que el mismo puede desglosarse en los siguientes segmentos.

⁷ De acuerdo con la notificante, AVAST también está activa –si bien de manera limitada- en el suministro de soluciones de ciberseguridad para Pymes. Avira (que pertenece a NORTON) también genera una pequeña proporción de sus ingresos a partir de la concesión de licencias de su motor de análisis de amenazas, pero los ingresos de este negocio de licencias de terceros representan [0-10%] de la facturación global de NORTON. Las partes confirman que las cuotas conjuntas serían en todo caso inferiores al 15%.

⁸ OEM (*Original Equipment Manufacturer*) se denomina así a una empresa que manufactura productos que luego son comprados por otra y vendidos al por menor bajo la marca de la empresa compradora.

⁹ IDC (*International Data Corporation*) es una multinacional especializada en servicios de inteligencia de mercado, consultoría y eventos para mercados de tecnologías de la información y la comunicación.

a) Soluciones de seguridad para dispositivos (endpoint security).

- (21) El origen de la ciberseguridad para consumidores se encuentra en las soluciones de seguridad para dispositivos. Estas soluciones se diseñaron originalmente para detectar *malware* y virus exclusivamente con firmas¹⁰, pero la detección ha avanzado incluyendo análisis de archivos heurísticos y de comportamiento y bloqueando el acceso o alertando al usuario de que determinados sitios web son maliciosos o parecen sospechosos. Los proveedores ofrecen soluciones para múltiples dispositivos, que cubren tanto ordenadores como dispositivos móviles (siendo la tecnología la misma para los dispositivos móviles dada la naturaleza de la amenaza online).

b) Soluciones de seguridad para un hogar conectado.

- (22) Las soluciones de seguridad para un hogar conectado buscan proteger las redes domésticas, ya que el número de dispositivos conectados en el hogar está aumentando rápidamente. Esta tendencia está impulsada por el internet de las cosas y los dispositivos domésticos inteligentes (por ejemplo, video, monitoreo del hogar, altavoces, iluminación y termostato). Este crecimiento de los dispositivos conectados incrementa las posibilidades de sufrir un ataque. Las soluciones de seguridad para un hogar conectado monitorean los dispositivos conectados en busca de comportamientos anormales y potencialmente maliciosos.

c) Soluciones de control parental.

- (23) Las soluciones de control parental permiten a los padres monitorear y limitar el uso de dispositivos conectados a internet por parte de sus hijos. Las soluciones de control parental pueden bloquear contenido inapropiado, poner límites al tiempo de pantalla, limitar el acceso a ciertas aplicaciones y proporcionar a los padres la supervisión del uso que sus hijos dan a sus dispositivos. Algunas soluciones de control parental también incluyen funciones de seguimiento, que ofrecen a los padres la posibilidad de geolocalizar a sus hijos en tiempo real.

d) Soluciones de administración de contraseñas.

- (24) Las soluciones de administración de contraseñas permiten a los usuarios almacenar, generar y administrar sus contraseñas para aplicaciones locales y servicios *online*. Una solución de administración de contraseñas ayuda a generar

¹⁰ De acuerdo con el Instituto Nacional de Ciberseguridad (<https://www.incibe.es/>) el método, tradicionalmente utilizado por los antivirus para la detección del *malware*, se fundamenta en bases de datos de firmas (una forma de identificar el *malware*), generadas por el fabricante, también conocidas como vacunas. El posible archivo malicioso se compara con la base de datos y si existe una coincidencia entonces se trata de *malware*.

y recuperar contraseñas complejas, almacenar dichas contraseñas en una base de datos cifrada o generarlas bajo petición.

e) Soluciones de copia de seguridad en la nube.

- (25) Las soluciones de copia de seguridad en la nube utilizan “la nube” para almacenar de forma segura copias de sus archivos informáticos para no perderlos si su ordenador se pierde, se daña o es atacado con *ransomware*. Estas soluciones almacenan las copias de archivos con proveedores de confianza en sus servidores remotos.

f) Soluciones de protección de la identidad.

- (26) Las soluciones de protección de la identidad supervisan los indicadores de uso indebido de la información de identificación personal, alertan a los clientes cuando se detecta una actividad sospechosa –y potencialmente dañina– y ofrecen orientación sobre los pasos que el consumidor puede tomar para mitigar el daño.

g) VPNs¹¹ para consumidores.

- (27) Las VPNs para consumidores establecen un túnel encriptado entre el dispositivo online del consumidor y el servidor de un proveedor de VPN. Esto permite un canal de comunicación seguro y privado cuando se trata de redes de acceso local que no son de confianza (por ejemplo, Wi-Fi público), garantiza el anonimato de la dirección IP y permite al consumidor evitar el contenido bloqueado geográficamente.

h) Soluciones para el cuidado de dispositivos.

- (28) Las soluciones para el cuidado del dispositivo se refieren a las técnicas automatizadas para optimizar el rendimiento del dispositivo, reducir el consumo de la batería, garantizar la actualización del software y de los controladores, y realizar una limpieza del almacenamiento (por ejemplo, eliminar las aplicaciones inactivas y los archivos redundantes).

- (29) De acuerdo con la notificante NORTON comercializa soluciones de ciberseguridad para consumidores y servicios de soporte relacionados a nivel mundial. En España, NORTON comercializa todos los servicios descritos (a-h) bien sea a través de su marca Norton o de las marcas Avira y Bullgard. Por su

¹¹ Una red privada virtual o VPN (*Virtual Private Network*).

parte AVAST comercializa sus soluciones bajo un modelo de sucripción *freemium*. En España, AVAST ofrece una cartera de servicios más limitada (a,f,g y h), bajo las marcas Avast, AVG, CCleaner o HMA.

- (30) En este sentido la CNMC en el expediente C-0247/10, SYMANTEC/VERISIGN, determinó que no existía sustituibilidad del lado la demanda para los diferentes segmentos de software de ciberseguridad analizados. Del mismo modo, en el caso de la segmentación del mercado realizada por IDC, no existiría sustituibilidad por el lado de la demanda entre los diferentes servicios identificados. Asimismo, y por el lado de la oferta, no todos los operadores ofrecen soluciones en todas las categorías indicadas anteriormente (tal es el caso de AVAST por ejemplo).
- (31) La notificante considera que no es procedente segmentar el mercado de soluciones de ciberseguridad por cuanto la mayoría de los proveedores ofrecen un amplio conjunto de soluciones de seguridad que en última instancia persiguen un mismo objetivo, proteger al cliente final y por consiguiente pueden considerarse complementarias. Adicionalmente, la notificante señala que cada vez es más frecuente el empaquetamiento (*bundling*) de dichas soluciones de seguridad.
- (32) Esta Dirección de Competencia estima que dada la no sustituibilidad por el lado de la demanda y la sustituibilidad incompleta por el lado de la oferta, no puede descartarse que el mercado de soluciones de ciberseguridad deba segmentarse en servicios más específicos si bien a efectos del presente expediente no se considera necesario cerrar una definición de mercado concreta por cuanto no afecta a las conclusiones del presente informe propuesta. En consecuencia, se analizarán aquellos mercados en los que la operación da lugar a un **solapamiento horizontal** en el EEE o en el ámbito nacional superior al 15%¹²; concretamente el mercado amplio de **soluciones de ciberseguridad para consumidores** y los mercados estrechos de de seguridad para dispositivos, VPN para consumidores y cuidados de dispositivos electrónicos.

6.2. Mercado geográfico

- (33) Con relación a los mercados geográficos la notificante considera que el mercado de ciberseguridad para consumidores es de escala mundial. Por su parte la

¹² Con relación al resto de segmentos del mercado de ciberseguridad para consumidores, la notificante afirma que AVAST no se halla presente en el mercado de administración de contraseñas y solo ofrece de forma limitada soluciones de seguridad para el hogar conectado y de control parental en EEUU, por lo que no habría adición de cuota en España o en el EEE. Adicionalmente, los servicios de almacenamiento en la nube de AVAST solo están disponibles para su aplicación empresarial que, a su vez, y de acuerdo con la notificante, es residual. Por último, en el caso de las soluciones de protección a la identidad la adición estimada por la notificante es del [0-10]% en España y el EEE y del [0-10]% a nivel mundial.

CNMC, en el precedente citado consideró que los mercados de software tienen una escala, al menos, de Espacio Económico Europeo (EEE) si bien no dejó cerrada la definición. La Comisión Europea, por su parte, en el precedente COMP/M.5984 mencionado concluyó que estos mercados son de escala mundial o al menos EEE. Por lo que respecta a la investigación de mercado la mayoría de operadores consultados confirman el carácter supranacional de este mercado.

- (34) En definitiva, si bien puede concluirse que el mercado de ciberseguridad y sus posibles segmentos tienen al menos una escala de EEE 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 a nivel mundial, de EEE y nacional.

7. ANALISIS DE LOS MERCADOS

7.1. Estructura de la oferta

- (35) En el mercado de ciberseguridad para consumidores, la estructura de la oferta se caracteriza por la presencia de empresas de tipología diversa. Así, conviven tanto grandes empresas multinacionales como pequeñas y medianas empresas. Algunos operadores, como es el caso de NORTON o MCAFEE, ofrecen una amplia gama de productos de seguridad que cubren la mayoría de las necesidades del cliente digital y que pueden agruparse en tres grandes categorías: seguridad para dispositivos, protección de la identidad y privacidad *online*. A su vez estos productos pueden comercializarse en paquetes o de forma independiente. Existen, sin embargo, otros operadores que se especializan en necesidades concretas sin que ello guarde necesariamente una relación directa con el tamaño de la empresa tal es el caso, por ejemplo, de MICROSOFT o de SURFSHARK¹³.
- (36) En el mercado de la ciberseguridad para consumidores conviven modelos de negocio diferentes. Por ejemplo, algunos operadores utilizan modelos de suscripción de pago (como NORTON¹⁴), otros utilizan modelos de negocio *freemium* (por ejemplo AVAST). Finalmente, existen también quienes ofrecen sus soluciones de forma gratuita (tal es el caso de MICROSOFT y su software de protección de dispositivos *Microsoft Defender*).

¹³ MICROSOFT no ofrece en la actualidad un abanico de opciones de ciberseguridad tan amplio como el de NORTON o MCAFEE. SURFSHARK es una empresa especializada en la provisión de soluciones VPN.

¹⁴ Desde enero de 2021, a raíz de la adquisición de Avira, NORTON también ofrece soluciones gratuitas a los consumidores manteniendo la marca Avira.

- (37) En este contexto, de acuerdo con la notificante las empresas *Big Tech* que ofrecen soluciones de ciberseguridad para consumidores (como AMAZON, APPLE, GOOGLE o MICROSOFT) ejercen una notable presión competitiva sobre los operadores de software independientes, tanto desde la perspectiva técnica como desde la perspectiva del consumidor. En el mismo sentido de acuerdo con la notificante, el mayor distribuidor de soluciones de seguridad para dispositivos del mundo es WINDOWS que ofrece gratuitamente su solución *Microsoft Defender* preinstalada como parte de su sistema operativo. Asimismo¹⁵, *Microsoft Defender* se haya instalado en uno de cada dos dispositivos del mundo y según la clasificación de software antivirus para consumidores realizada por AVTest¹⁶, ofrece unos niveles de seguridad equiparables¹⁷ al de otros software de pago como el que ofrecen las partes¹⁸. Considera la notificante que ello incentiva a los operadores de ciberseguridad a invertir en innovación y a ampliar su cartera de productos hacia otras áreas de la ciberseguridad como la privacidad y la gestión de la identidad al tiempo que fomenta la paquetización de soluciones
- (38) El test de mercado realizado por esta Dirección de Competencia ha confirmado que la mayoría de los operadores del mercado consideran a MICROSOFT una amenaza para su modelo negocio.
- (39) Más allá de las Big Tech, los principales competidores en el mercado son NORTON, AVAST, MCAFEE, KASPERSKY, TRENDMICRO, ESET, BITDEFENDER y PANDA SECURITY. Atendiendo a su modelo de negocio MCAFEE, KASPERSKY y ESET podrían considerarse competidores más próximos a NORTON pues todos comercializan soluciones de ciberseguridad globales, de pago y empaquetadas. Sin embargo, MCAFEE podría ser el competidor más próximo si se atiende además a su cuota de mercado y su volumen de negocios¹⁹. Por su parte, AVAST presenta ciertas diferencias inherentes a su modelo de negocio *freemium*, la relevancia de su software de cuidado de dispositivos (con la popular aplicación *CCleaner*) y por el hecho de comercializar productos individualmente además de agrupados.

¹⁵ Información facilitada por las partes y corroborada por el test de mercado.

¹⁶ AV-TEST es una organización independiente que evalúa y califica el software de seguridad y antivirus de acuerdo con una variedad de criterios. La organización tiene su sede en Magdeburg, Alemania. La clasificación de softwares antivirus para consumidores de AV-TEST (junio de 2021) se haya disponible en el siguiente enlace: <https://www.av-test.org/en/antivirus/home-windows/>

¹⁷ Existen numerosos analistas de la industria que cuestionan la necesidad de disponer de un software de seguridad independiente. Véase por ejemplo el artículo del New York Times "No es necesario comprar un software antivirus" del 21 de abril de 2020, disponible en el siguiente enlace: <https://www.nytimes.com/wirecutter/blog/best-antivirus/>

¹⁸ Tanto la documentación interna de las partes como varias respuestas al test de mercado realizado apuntan a que la eficacia de Microsoft Defender es equiparable a la de otras soluciones de pago.

¹⁹ El volumen de negocios mundial de McAfee fue de 2.906 millones de dólares americanos en 2020 frente a los 704 millones de dólares o los 504 millones de euros de KASPERSKY y ESET respectivamente (fuente: cuentas anuales de las respectivas empresas).

- (40) Finalmente, uno de los principales factores de dinamización del mercado son las ciberamenazas. En efecto, la seguridad en el uso de las nuevas tecnologías resulta determinante para una buena experiencia de los usuarios y poder garantizarla frente a las ciberamenazas supone un reto cada vez más complejo. Por tanto, en este mercado existe un factor externo y estructural, que fuerza a las empresas a actualizar y revisar su cartera de productos y las prestaciones de los mismos permanente²⁰.

7.1.1. Cuotas de mercado

- (41) Las cuotas de NORTON y AVAST en el **mercado amplio de soluciones de ciberseguridad** vienen manteniéndose estables en los últimos años (2018-2020). En concreto, las cuotas combinadas de NORTON y AVAST, en valor y para 2020, han sido del [40-50]%, [20-30]% y [40-50]% en el mundo, el EEE y España respectivamente (con adiciones del [10-20]%, [10-20]% y [20-30]%). El principal competidor global de las partes es la empresa MCAFEE con una cuota de entorno al [20-30]% tanto mundial como en el EEE, si bien en España el principal competidor es KASPERSKY con una cuota del [10-20]%.
- (42) La siguiente tabla muestra las cuotas en valor en el mercado de soluciones de ciberseguridad para consumidores para el año 2020.

²⁰ El test de mercado muestra que para MICROSOFT el correcto funcionamiento de las actividades en línea de los usuarios resulta una prioridad en sí mismo, más allá de si dicha seguridad se alcanza mediante sus propias soluciones o de terceros

Empresa	Cuotas de mercado para el mercado de soluciones de ciberseguridad para consumidores, en ingresos, para el año 2020					
	Mundial		EEE		España	
	Valor (millones de euros)	Cuota de mercado (%)	Valor (millones de euros)	Cuotas de mercado (%)	Valor (millones de euros)	Cuota de mercado (%)
NortonLifeLock	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[20-30]%
Avast	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[20-30]%
Combinada	[CONF.]	[40-50]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[40-50]%
Kaspersky	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%
ESET	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
McAfee	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[0-10]%
Bitdefender	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Panda Security	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Trend Micro	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Malwarebytes	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
F-Secure	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
OpenText	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
AbnLab	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Otros	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[0-10]%
Total del mercado	[CONF.]	100%	[CONF.]	100%	[CONF.]	100%

Fuente: *Consumer Security Software (Gartner 2020)*

- (43) En el mercado estrecho de **soluciones de seguridad para dispositivos** las cuotas conjuntas de NORTON y AVAST en valor y para el año 2020, a nivel global fue del [30-40]%, a nivel de EEE fue del [30-40]%, y en España del [30-40]%, con adiciones del [0-10]%, [0-10]% y [10-20]% respectivamente.
- (44) A continuación se presenta la tabla detallada con las cuotas en valor en el mercado de soluciones de ciberseguridad para dispositivos para el año 2020.

Cuotas de mercado para el mercado de soluciones de ciberseguridad para dispositivos (endpoint security), en ingresos, para el año 2020						
Empresa	Mundial		EEE		España	
	Valor (millones de euros)	Cuota de mercado (%)	Valor (millones de euros)	Cuotas de mercado (%)	Valor (millones de euros)	Cuota de mercado (%)
NortonLifeLock	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[10-20]%
Avast	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[10-20]%
Combinada	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[30-40]%
McAfee	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%
Trend Micro	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Kaspersky	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Aura	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
ESET	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Bitdefender	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
OpenText	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
F-Secure	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Malwarebytes	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
J2 Global	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Otros	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Total	[CONF.]	100,0%	[CONF.]	100,0%	[CONF.]	100,0%

Fuente: Notificante a partir de datos de IDC Endpoint security market report 2020 y datos internos de las partes.

- (45) Sin embargo, las cuotas basadas en valor excluyen por definición a los usuarios de software gratuitos, de ecosistemas cerrados (como por ejemplo Apple), así como aquellos que utilizan soluciones por defecto integradas (como *Windows Defender*).
- (46) La siguiente tabla muestra las cuotas para el mercado de soluciones de ciberseguridad para dispositivos (*endpoint security*), en volumen, para el año 2020²¹.

²¹ De acuerdo con la notificante las partes no tienen conocimiento de ningún informe independiente que proporcione cuotas de mercado basadas en volumen.

Cuotas de mercado en el segmento de soluciones de ciberseguridad para dispositivos (endpoint security) en volumen, para el año 2020.			
	Mundial	EEE	España
Competidor	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)	Cuota de mercado (%)
NortonLifeLock	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Avast	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Combinada	[20-30]%	[30-40]%	[30-40]%
Windows Defender	[40-50]%	[30-40]%	[40-50]%
Kaspersky	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
ESET	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
McAfee	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Otros	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Total del mercado	100%	100%	100%

Fuente: *la Notificante.*

- (47) El test de mercado realizado por esta Dirección de Competencia revela que aproximadamente uno de cada dos dispositivos electrónicos en el mundo se haya protegido por *Microsoft Defender* con cuotas en volumen estimadas del 51% a nivel mundial, del 56% en el EEE y del 47% en España
- (48) Si se analiza el segmento de mercado de **soluciones VPN para consumidores**, en el año 2020 y en valor, las cuotas conjuntas de NORTON y AVAST a nivel global fueron del [30-40]%, a nivel de EEE del [40-50]% y del [30-40]% en España, con adiciones del [20-30]%, [30-40]% y del [20-30]%, respectivamente.
- (49) La siguiente tabla muestra las cuotas en valor en el mercado de soluciones de VPN personal, en valor, para el año 2020.

Cuotas de mercado para el mercado de soluciones VPN para consumidores, en ingresos, para el año 2020						
Empresa	Mundial		EEE		España	
	Valor (millones de euros)	Cuota de mercado (%)	Valor (millones de euros)	Cuotas de mercado (%)	Valor (millones de euros)	Cuota de mercado (%)
Avast	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[20-30]%
NortonLifeLock	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Combinada	[CONF.]	[30-40]%	[CONF.]	[40-50]%	[CONF.]	[30-40]%
NordVPN	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%	[CONF.]	[20-30]%
NetProtect	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[10-20]%
ExpressVPN	[CONF.]	[10-20]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[10-20]%
Pango	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Surfshark	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
McAfee	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Otros	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%	[CONF.]	[0-10]%
Total	[CONF.]	100,0%	[CONF.]	100,0%	[CONF.]	100,0%

Fuente: IDC consumer VPN report 2020, más datos de las partes

- (50) Por último, respecto al mercado **soluciones para el cuidado de dispositivos** las partes aseguran que no cuentan con una base fiable para estimar sus cuotas a nivel de EEE o de España, por lo que solo proporcionan las cuotas a nivel global. En concreto, la cuota conjunta global en valor fue del [50-60]% para el año 2020 con adición del [50-60]% de AVAST gracias al software CCleaner. En este sentido, la notificante indica que las cuotas de las partes en el EEE y en España pudieran similares [CONFIDENCIAL]²².
- (51) La siguiente tabla muestra las cuotas en valor, a nivel global, en el mercado de soluciones para el cuidado de dispositivos, en valor, para el año 2020.

²² Según la notificante los ingresos de NORTON derivados de los productos individualizados de cuidado de dispositivos supondrían en 2020 [CONFIDENCIAL] a nivel global, [CONFIDENCIAL] en el EEE y [CONFIDENCIAL] en España.

Cuotas de mercado globales para el mercado de soluciones para el cuidado de dispositivos, en ingresos, para el año 2020		
	Valor (millones de euros)	Cuota de mercado (%)
Avast	[CONF.]	[50-60]%
NortonLifeLock	[CONF.]	[0-10]%
Combinada	[CONF.]	[50-60]%
Otros	[CONF.]	[40-50]%
Total	[CONF.]	100,0%

Fuente: Notificante y AVAST.

7.1.2. Canales de distribución

- (52) En general los oferentes emplean diversos canales de comercialización directos como puedan ser los sitios web de los operadores o las descargas directas de tiendas de aplicaciones. No obstante, existen también canales de distribución indirectos: tiendas minoristas (en particular, al comprar un nuevo dispositivo), a través de empresas de telecomunicaciones, de proveedores de servicios de Internet o de fabricantes de hardware que ofrecen soluciones integradas²³.
- (53) Los principales canales de comercialización de NORTON son la venta directa *online* y la venta a través de canales minoristas y de reventas. Por el contrario, la distribución de AVAST a través de los tradicionales canales minoristas es limitada.

7.2. Estructura de la demanda

- (54) Las soluciones de ciberseguridad para consumidores son adquiridas principalmente por consumidores individuales y en consecuencia es una demanda muy atomizada.
- (55) De acuerdo con la notificante los consumidores valoran fundamentalmente la eficacia y fiabilidad así como la confianza que inspira la marca. La eficacia de los diversos productos, incluidos los gratuitos, es similar según indica la notificante y ha confirmado el test de mercado.
- (56) La ciberseguridad, en su conjunto, es un mercado en fase de crecimiento, impulsado por el aumento de las actividades en línea. Las nuevas tecnologías, los dispositivos inteligentes vinculados al internet de las cosas, las identidades digitales y un mundo cada vez más conectado conllevan un panorama cada vez más complejo, lo que expone a los consumidores a un riesgo continuo en sus

²³ Por ejemplo, de acuerdo con la notificante, MCAFEE tiene una mayor presencia en el canal OEM.

actividades digitales. Con relación a los mercados más estrechos, el segmento de soluciones de ciberseguridad para dispositivos se haya en fase de madurez o incluso declive. Por lo que se refiere al segmento de soluciones VPN, se haya en plena fase de expansión, ya que los clientes son cada vez más conscientes de su privacidad. También el aumento del trabajo a distancia desde la pandemia del COVID-19 ha incrementado la demanda de productos VPN.

- (57) Al respecto de los costes de cambio de proveedor de software de ciberseguridad, la notificante considera, y la investigación de mercado lo ha confirmado, que no serían significativos pues los consumidores pueden optar libremente por diferentes soluciones del mercado, incluyendo soluciones gratuitas. No obstante, pueden existir determinadas aplicaciones con un coste de cambio o efecto *lock-in* significativo para el consumidor individual como puedan ser los servicios de copia de seguridad en la nube o los servicios de gestión de contraseñas, si bien AVAST no ofrece estos servicios.
- (58) Con relación a los precios, la comparación no es inmediata ni sencilla por cuanto, como se ha indicado, existen numerosas causísticas no equiparables ya que algunos proveedores ofrecen sus soluciones empaquetadas (con diferentes composiciones), mientras que otros ofrece soluciones específicas. Las soluciones pueden venir integradas o no, obedecer a un modelo *freemium*, etc. Existen además otras diferencias como las vías de acceso o el número de dispositivos afectados por una misma solución. La notificante sostiene que los precios, en gran medida, se determinan mediante [CONFIDENCIAL]. La notificante asegura tener también en cuenta otros criterios adicionales [CONFIDENCIAL].

7.3. Barreras de entrada, competencia potencial e innovación

- (59) De acuerdo con la notificante, son pocas las barreras de entrada existentes tanto en el mercado amplio como en los segmentos más estrechos. En particular, señala que no se aprecian barreras arancelarias, normativas, ni limitaciones al acceso a los recursos o tecnologías necesarios.
- (60) No obstante, el test de mercado muestra que las inversiones necesarias para comercializar un nuevo software de ciberseguridad sí podrían ser significativas con independencia del canal de distribución pues el componente de marca, a nivel de confianza y reputacional, puede resultar muy relevante y por tanto suponer una barrera de entrada para nuevos competidores.
- (61) Ahondando en el acceso a la tecnología, existe un amplio abanico de opciones tecnológicas, algunas de código abierto, además de un mercado de licencias asociado. En este sentido, y con relación a las soluciones de protección de

dispositivos, la documentación interna de las partes muestra que los motores de búsquedas de amenazas utilizadas en software antivirus son considerados actualmente un *commodity* en el sector. En la misma línea las empresas de telecomunicaciones también son licenciatarios de este mercado de seguridad y privacidad de terceros con el fin ampliar y reforzar su oferta al consumidor²⁴.

- (62) En cuanto a la competencia potencial de acuerdo con la notificante puede provenir de aquellas empresas especializadas en proporcionar software de seguridad a las empresas y de las grandes empresas tecnológicas (*Big Tech*) que ya ofrecen diferentes soluciones de ciberseguridad y pueden fácilmente ampliar su oferta gracias al valor y reconocimiento de su marca, al volumen de recursos de los que disponen y a la base de usuarios ya existentes²⁵. En este sentido, la mayoría de los proveedores de ciberseguridad consultados consideran a las grandes empresas tecnológicas como una amenaza, real o potencial, con independencia de que puedan ofertar sus productos gratuitamente o de que no cubran toda la gama de soluciones identificadas bajo las categorías de IDC.
- (63) En lo que concierne a la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i), es necesario que los productos puedan reaccionar y adelantarse a la naturaleza siempre cambiante de las ciberamenazas. Por ello, los oferentes deben actualizar continuamente sus productos para cubrir las nuevas amenazas, para proteger a los consumidores y garantizar que los productos obtengan buenos resultados. La inversión en I+D+i también va dirigida a la ampliación de la oferta de productos, en particular para ofrecer una solución completa al cliente (dispositivos, privacidad e identidad) que supone una de las principales vías de crecimiento para las partes.
- (64) De acuerdo con la notificante, NORTON tiene una larga historia de innovación y continúa considerando la I+D+i como un pilar esencial de su estrategia²⁶. En concreto su inversión anual en este campo supera en promedio los 300 millones de euros lo que supone entorno al 13% de su facturación. En cuanto a AVAST su política de I+D+i es menos estructurada y se centra en el desarrollo de productos a nivel interno y en colaboración con instituciones académicas con una inversión en I+D+i supone en torno al 8% de su facturación. Asimismo, las partes consideran que la concentración producirá unas sinergias en costes de

²⁴ Por ejemplo, [CONFIDENCIAL].

²⁵ Por ejemplo, la expansión de MICROSOFT con su autenticador, los productos “*Sign in with Apple*” y “*Private Relay*” de APPLE y el servicio VPN que GOOGLE ofrece a suscriptores de servicios de mayor volumen de almacenamiento en la nube.

²⁶ Por ejemplo, en 2021 NORTON lanzó su producto *anti-track* que impide el usuario sea rastreado en su actividad *online* mediante el uso de extensiones en el navegador web preferido por el usuario.

aproximadamente 240 millones de euros que redundarán una mayor capacidad de inversión en I+D+i.

- (65) Por otra parte, la notificante señala que la proliferación de soluciones gratuitas y preinstaladas de grandes compañías tecnológicas con gran capacidad de inversión en I+D+i ha incentivado la innovación en el mercado de ciberseguridad y en particular la de los operadores no integrados.

8. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (66) La operación consiste en la adquisición del control exclusivo de AVAST PLC (AVAST) por parte de NORTONLIFELOCK INC (NORTON) mediante una oferta pública de adquisición de acciones.
- (67) La operación afecta al sector de la provisión de servicios de ciberseguridad para consumidores, y más específicamente al mercado soluciones de seguridad para dispositivos y al mercado de VPN²⁷ para consumidores donde ambas partes operan.
- (68) La concentración supone el reforzamiento de NORTON a escala nacional, EEE y mundial en el mercado amplio de ciberseguridad para consumidores y en los estrechos de ciberseguridad para dispositivos para consumidores y de VPN para consumidores con cuotas conjuntas en valor en 2020 de entre [40-50]% y [20-30]%. Las cuotas resultantes son muy superiores a las del próximo competidor y reflejan importantes adiciones (del [10-20]% y el [20-30]%, en el caso de España, para el mercado de seguridad de dispositivos y VPN respectivamente). Asimismo, la entidad resultante asume el liderazgo de AVAST en el mercado estrecho de cuidado de dispositivos con una cuota conjunta en valor en 2020 de [50-60]%, si bien la cuota de NORTON es de [0-10]%. La operación permitirá a la entidad resultante enriquecer sus soluciones empaquetadas y acceder a una base de clientes más amplia.
- (69) No obstante, han de tenerse en cuenta los siguientes aspectos. En primer lugar, de acuerdo con la notificante, las cuotas en valor sobreestiman la posición de las partes pues no tienen en cuenta las versiones gratuitas existentes que ejercen una importante presión competitiva. Cabe destacar en particular el caso de MICROSOFT (y en concreto, su producto *Microsoft Defender*) que, de acuerdo con la notificante, supone aproximadamente el [30-40]% del software de seguridad para dispositivos utilizado en todo el mundo y cuya preeminencia ha sido confirmada por la información interna de las partes y por la investigación de

²⁷ Una red privada virtual o VPN (*Virtual Private Network*).

mercado. Asimismo, diferentes estudios independientes²⁸ apuntan a que la protección ofrecida por *Microsoft Defender* es equiparable a la de otros software de ciberseguridad de pago.

- (70) En segundo lugar, existen en la actualidad otros operadores de ciberseguridad relevantes como MCAFEE, KASPERSKY, TRENDMICRO o BITDEFENDER que ofrecen soluciones globales empaquetadas. A su vez, en el mercado de VPN es destacable la presencia de NORDVPN cuya cuota oscila entre el [20-30]% y el [20-30]% en función del ámbito geográfico y la de NETPROTECT con cuotas de entre [0-10]% y [10-20]%. Por lo que respecta al segmento de soluciones globales de cuidado de dispositivos también operan en el mismo oferentes de soluciones globales como MCAFFE, TRENDMICRO o BITDEFENDER.
- (71) En tercer lugar, de acuerdo con la información aportada por la notificante y los resultados del test de mercado, el mercado de ciberseguridad para consumidores no presenta barreras de entrada particularmente significativas, sobre todo para las empresas que operan en el segmento empresarial y para las *Big Tech* con marcas consolidadas. Además, el mercado amplio de la ciberseguridad es muy dinámico y se halla en fase de expansión a lo cual han contribuido factores como la digitalización de las actividades (económicas o sociales), las ciberamenazas crecientes o una mayor concienciación del valor de la identidad y privacidad *online*. En este contexto, otras grandes empresas tecnológicas ofrecen también soluciones de ciberseguridad y ejercen presión competitiva sea con diferentes soluciones de ciberseguridad, gratuitas o de pago, que actualmente ofrecen, sea con la amenaza potencial de expandir su cartera de soluciones de seguridad. Al respecto, el test de mercado muestra que la mayoría de los operadores del sector consideran a las *Big Tech* condicionan sus estrategias competitivas.
- (72) Con relación a la I+D+i, cabe señalar que las dinámicas que hacen que el mercado de ciberseguridad sea altamente dependiente de la I+D+i son estructurales. Asimismo, el esfuerzo inversor de AVAST es notablemente inferior al de NORTON y las grandes empresas tecnológicas verticalmente integradas ejercen una significativa presión competitiva en innovación por lo que no se considera que la operación vaya a afectar negativamente al nivel de innovación de los mercados afectados.
- (73) A la vista de lo anterior, esta Dirección de Competencia considera que no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en los mercados afectados por lo que es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

²⁸ <https://www.av-test.org/en/antivirus/home-windows/>

9. 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 primera fase**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.