

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/1232/21 SIEMENS/FORAN

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 27 de septiembre de 2021 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (“CNMC”) notificación de la concentración consistente en la adquisición por parte de Siemens AG a través de Siemens Industry Software, S.L.U. (SISW España) del control exclusivo de la Unidad de Negocio FORAN propiedad de Sener Ingeniería y Sistemas, S.A. (SENER).
- (2) La notificación ha sido realizada por la empresa adquirente, 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 la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. 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) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 27 de octubre de 2021 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación consiste en la adquisición por parte de Siemens AG a través de SISW España del control exclusivo de la Unidad de Negocio FORAN propiedad de SENER.
- (5) La operación se articula mediante un Contrato de Compraventa de Activos con fecha 20 de julio del 2021 entre SISW ESPAÑA y SENER, mediante el cual SISW España adquirirá el 100% del control de la Unidad de Negocio FORAN.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

III.1 Obligación de no competencia

- (6) De conformidad con lo dispuesto en la cláusula 10.2.1 del APA, el vendedor no se dedicará a ningún *“negocio que compita con el Negocio FORAN”* durante un periodo de [\leq 3 años] a partir del cierre de la operación. Además, se compromete a no adquirir más de un [...] de las acciones de negocios competidores.
- (7) Además, el vendedor no deberá (i) inducir a ningún proveedor de la Unidad de Negocio FORAN a que deje de suministrar o varíe las condiciones de suministro, ni (ii) dirigirse ni sondear a clientes de la Unidad de Negocio FORAN a efectos de ofrecer a dicho cliente la venta de productos o la prestación de servicios de un tipo igual o similar a los productos y servicios que suministre en la Unidad de Negocio FORAN.

III.2. Obligación de no captación

- (8) En virtud de la cláusula 10.2.2 del APA, durante un periodo de [\leq dos años] a partir del cierre de la operación, los vendedores no inducirán o intentarán captar a *“empleados del Negocio FORAN cedido, directa o indirectamente, al Comprador en la Fecha de Cierre”*.

III.3. Obligación de confidencialidad

- (9) La cláusula 10.2.3 del APA establece que los vendedores se comprometen a mantener (y a procurar que los miembros del Grupo SENER mantengan) la confidencialidad y a no revelar a ningún tercero toda aquella información de carácter secreto o confidencial relacionada, directa o indirectamente, con los asuntos de la Unidad de Negocio de FORAN o de SISW España.
- (10) Además, el apartado 25 del APA establece que las Partes se comprometen a mantener la confidencialidad y a no revelar a ningún tercero la existencia y los términos del Contrato y de cualquier documento al que se haga referencia en el mismo, así como cualquier información intercambiada por las Partes o en su nombre durante la negociación y en virtud de los términos y condiciones del Contrato, excepto en la medida en que sea necesario para cumplir con cualquier ley aplicable o solicitud emitida por un tribunal o autoridad reguladora o en la medida en que sea necesario para completar cualquier acción, cumplir con cualquier obligación o hacer valer cualquier derecho establecido en el Contrato.

III.4. Obligaciones de prestación de servicios transitorios

- (11) La cláusula 9.7 establece que el vendedor deberá suministrar Servicios de Administración a la Unidad de Negocio FORAN: *[...]. Sener ofrecerá al Comprador y a las Entidades Vinculadas al Comprador seguir prestando los Servicios de Administración que Sener viene prestando al Negocio FORAN [...], y que puedan ser comercialmente razonables y legal y técnicamente factibles para Sener (lo que incluye los servicios que se describen en más detalle en el Anexo 9.7) (conjuntamente los “Servicios Transitorios”) de manera transitoria, sin cargo alguno adicional al pago del Precio de Compra y con el mismo alcance y calidad que se vienen prestando al Negocio FORAN con anterioridad a la Fecha de Cierre”*.

III.5. Valoración

- (12) El artículo 10.3 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (en adelante, LDC), establece que *“en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”*.
- (13) La Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) considera que estas cláusulas sólo están justificadas por el objetivo legítimo de hacer posible la concentración cuando su duración, su ámbito geográfico de aplicación, su contenido y las personas sujetas a ellas no van más allá de lo razonablemente necesario para lograr dicho objetivo y, con carácter general, deben servir para proteger al comprador.

- (14) De acuerdo con la citada Comunicación las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio, están justificadas por períodos de hasta dos años (párrafo 20).
- (15) Asimismo, el párrafo 25 de la Comunicación establece que: “Las cláusulas que limiten el derecho del vendedor a adquirir o tener acciones en una empresa que compita con la empresa cedida se considerarán directamente vinculadas a la realización de la concentración y necesarias a tal fin en las mismas condiciones que las cláusulas inhibitorias de la competencia, salvo que impidan que el vendedor adquiera o tenga acciones para fines exclusivamente de inversión financiera que no le confieran directa o indirectamente funciones de dirección o una influencia sustancial en la empresa competidora”.
- (16) La Comunicación, además, señala que las cláusulas de no captación y de confidencialidad se evalúan de forma similar a los pactos inhibitorios de la competencia (párrafo 26).
- (17) En cuanto a los pactos de no competencia y no captación, dados su contenido, ámbito y duración se considera que están directamente relacionadas con la operación y que no van más allá de necesario para alcanzar los objetivos de la misma.
- (18) Sin embargo, en el presente caso, en lo que respecta a la obligación de no competencia, únicamente podría ser considerada accesorio y necesaria por un periodo de dos años, puesto que la adquirente ya operaba en el mercado afectado. Asimismo, [...] en el marco de la cláusula de no competencia resulta excesiva al no poder considerarse que esté directamente vinculada a la realización de la concentración ni sea necesaria a tal fin por lo que no debe considerarse accesorio.
- (19) Por otro lado, el pacto de confidencialidad en lo que se refiere al negocio transmitido [...]. Por tanto, a la vista de su duración no se considera que esta restricción sea accesorio y necesaria en lo que exceda de dos años.
- (20) Finalmente, la Comunicación establece que la duración de las obligaciones de compra y suministro ha de limitarse al tiempo necesario para sustituir la relación de dependencia por una situación de autonomía en el mercado, estando por tanto justificadas durante un período transitorio de cinco años como máximo (párrafo 33). En la medida en que la prestación de servicios transitorios no presenta exclusividades y su duración es inferior a 5 años, se considera accesorio a la operación.
- (21) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación, esta Dirección de Competencia considera que el pacto de no captación y las obligaciones de prestación de servicios transitorios pueden considerarse accesorios a la operación de concentración y deben entenderse como comprendidos dentro de la misma y autorizados, en su caso, con ella.
- (22) Sin embargo, en lo que respecta al pacto de no competencia y al de confidencialidad, exceden lo necesario para la realización de la operación y no

pueden considerarse accesorios, en la medida en que exceden de dos años de duración y [...], quedando sujetos a la normativa de acuerdos entre empresas.

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

- (23) De acuerdo con la notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria, al no superarse los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento del Consejo (CE) nº 139/2004, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las operaciones de concentración (todo el volumen de negocio de las partes se obtiene en España).
- (24) Por otro lado, la operación no es susceptible de presentarse mediante formulario abreviado, porque no se encuentra en ninguno de los supuestos del artículo 56.1.a) de la LDC.
- (25) La operación notificada se inscribe en el supuesto del artículo 7.1 b) de la LDC y cumple con los requisitos previstos por la LDC para su notificación, al superarse, el umbral de cuota de mercado establecido en el artículo 8.1.a) de la LDC.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 Adquirente: SISW España

- (26) Las entidades que forman parte de Siemens Industry Software están activas a nivel mundial, centrándose en servicios integrados de hardware, software y tecnología.
- (27) SISW España es una filial al 100% de SAG, una sociedad anónima alemana, matriz del GRUPO SIEMENS especializado en infraestructuras inteligentes para edificios y sistemas energéticos descentralizados, en la automatización y digitalización en las industrias de proceso y fabricación en soluciones de movilidad inteligente y en tecnología médica y servicios sanitarios digitales.
- (28) El volumen de negocios del GRUPO SIEMENS en España en 2020, conforme al artículo 5 del RDC fue, según los notificantes, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS GRUPO SIEMENS (millones de euros) 2020		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>5000]	[>250]	[>60]

Fuente: notificante

V.2 Adquirida: Unidad de Negocio FORAN

- (29) La Unidad de Negocio FORAN comercializa un software de diseño naval desarrollado internamente por SENER¹ para el diseño y la construcción de buques y artefactos marinos. Cuenta con presencia en Madrid, Corea y China.

¹ Empresa de desarrollo de proyectos de alta tecnología para ingeniería y construcción establecida en 1956.

- (30) Se centra en proyectos de ingeniería naval, proporcionando licencias de derecho de uso de FORAN y servicios asociados, como su instalación, asistencia técnica, formación para su uso, etc.
- (31) Según la notificante, el volumen de negocios de FORAN en 2020, conforme al artículo 5 del RDC, fue el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS FORAN (millones de euros) 2020		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<5000]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificante

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1. Mercado de producto

- (32) Tanto la adquirente como la unidad de negocio FORAN comercializan software comercial de diseño naval si bien de acuerdo con la notificante son dos tipos de software distintos pues las soluciones de la adquirente son Tipo 3 (con funcionalidades más desarrolladas) y las de FORAN Tipo 2 (centradas únicamente en el diseño).
- (33) La operación de concentración afecta al mercado de suministro de servicios de software PLM² en el que ambas partes operan. El software PLM abarca el suministro de una amplia gama de productos de software y soluciones que permiten a una empresa gestionar la información de forma digital, eficiente y rentable durante todo el ciclo de vida de un producto, creando un mundo virtual para el diseño, simulación, pruebas, fabricación de un producto y la gestión de los datos resultantes en cada etapa del proceso.
- (34) Los precedentes comunitarios³ han considerado que el software PLM constituye un mercado de producto diferenciado pues maneja información específica sobre un producto y no sobre las empresas en general. Se trata de soluciones que ayudan a gestionar el ciclo de vida de un producto empleadas para diseñar y evaluar nuevos productos en un entorno virtual, cubriendo muchas aplicaciones y funciones. Entre ellas destacan (i) el desarrollo digital de producto (DPD), dentro del cual se distinguen el diseño asistido por ordenador (CAD), la ingeniería asistida por ordenador (CAE) y la manufactura asistida por ordenador (CAM), (ii) la manufactura digital (DM) y (iii) la gestión de datos del producto (PDM). De acuerdo con los test de mercado llevados a cabo en los casos comunitarios M. 4608 y M. 5763 cabría segmentar en función de las categorías antes señaladas.
- (35) Si bien los tests de mercado realizados en los precedentes citados no resultaron concluyentes en relación con la necesidad de segmentar en función del nivel de sofisticación del PLM o del sector industrial de aplicación, sí se incluye una referencia a la decisión de la Comisión Europea en sede de ayudas

² Por sus siglas en inglés "Product Lifecycle Management".

³ M.8315 - SIEMENS / MENTOR GRAPHICS; M.5763 - DASSAULT SYSTEMES/ IBM DS PLM Software business; M.4608 - SIEMENS / UGS CORPORATION.

de estado (N-541/2008) en la que se identificó la posibilidad de subdividir el mercado según la aplicación.

- (36) Por otra parte, en el precedente M. 8315 se consideró que dentro del PLM cabe definir un mercado de MPLM (*mechanical PLM*) que comprendería el suministro de software para el diseño digital, la simulación, evaluación y la manufactura de productos mecánicos⁴. No obstante, se dejó abierta la definición de mercado por no afectar la delimitación concreta a las conclusiones del análisis.
- (37) De acuerdo con la notificante existen ciertos oferentes que únicamente operan en el sector naval y otros que ofrecen soluciones para distintas industrias pero que han de hacer adaptaciones específicas para las mismas, y en este sentido, el software MPLM y cada una de sus subdivisiones también podría segmentarse en función de la industria/sector al que sirve, siendo uno de estos sectores, en particular, el sector naval, en el que operan las partes.
- (38) La notificante también indica que dentro del software MPLM para soluciones navales cabe distinguir entre el software Tipo 2 y el Tipo 3 según las funcionalidades que ofrecen. El software Tipo 3 permite crear un modelo 3D completo con un gemelo digital que es una entidad virtual que refleja el producto físico y ayuda a predecir el rendimiento del producto con simulaciones. Asimismo, el Tipo 3 ayuda a optimizar el mantenimiento. Estas funcionalidades no están presentes en los Tipo 2 que se centran únicamente en el diseño.
- (39) A la vista de lo anterior esta Dirección de Competencia analizará los mercados de software MPLM para soluciones navales distinguiendo los mercados estrechos de (i) diseño asistido por ordenador (MCAD), y (ii) la manufactura asistida por ordenador MCAM y (iii) la ingeniería asistida por ordenador (MCAE). No obstante, en aras de la exhaustividad se analizarán también los segmentos de software MPLM para soluciones navales distinguiendo entre el Tipo 2 y el Tipo 3.

VI.2. Mercado geográfico

- (40) En los precedentes⁵ citados la Comisión consideró que el ámbito geográfico del mercado de software PLM podría ser mundial o, al menos, abarcar todo el EEE, pero finalmente dejó abierta la definición exacta del mercado geográfico.
- (41) Adicionalmente, la investigación del mercado en el asunto M.8315 - SIEMENS / MENTOR GRAPHICS reveló que *“no hay diferencias significativas en los patrones de abastecimiento o los requisitos del producto entre el EEE y el resto del mundo y que son igualmente capaces de adquirir/contratar software PLM en el EEE como en el resto del mundo”*.
- (42) En el presente caso, la notificante considera que el mercado es al menos europeo, en la medida en que los clientes generalmente adquieren a nivel mundial y los proveedores ofrecen sus productos a nivel mundial. Concretamente señala que no hay diferencias entre las funcionalidades

⁴ Hasta entonces se había considerado que el PLM solo incluía los software para diseño de productos mecánicos, pero la industria ha evolucionado considerablemente y se incluiría también dentro del concepto amplio de PML software para el desarrollo de productos electrónicos y software.

⁵ M.8315 - SIEMENS / MENTOR GRAPHICS; M.5763 - DASSAULT SYSTEMES/ IBM DS PLM Software business; M.4608 - SIEMENS / UGS CORPORATION.

demandadas por los clientes en España y en otros países de la EEE o el resto del mundo ni en su modo de aprovisionamiento.

- (43) En este sentido, indica la notificante que no existen barreras (normativas o de otro tipo) para que los proveedores europeos no establecidos en España suministren sus productos en España, y FORAN tampoco encuentra barreras para vender fuera de España, señalando que la mayor cuota de mercado de FORAN en España se debe únicamente a que sus actividades se iniciaron en España, ya que fue desarrollada por una empresa española.
- (44) Tanto GRUPO SIEMENS como FORAN venden su misma solución de software en todo el mundo, en la mayoría de los casos incluso sin traducción, ya que el inglés es el idioma principal en la industria naval (las traducciones sólo se hacen para los países en los que el nivel de penetración del inglés es menor).
- (45) Adicionalmente destaca la notificante que GRUPO SIEMENS desarrolla su software naval en diferentes países, todos ellos fuera de España, y se vende en España -y en otros lugares- sin ninguna modificación (las personalizaciones son posibles, pero son específicas del cliente, no del país). Por tanto, no se necesitan técnicos a nivel local para poder vender el producto.
- (46) Por otro lado, según la información aportada, el mantenimiento y la asistencia técnica pueden proporcionarse a distancia (aunque, en función del tamaño del cliente o de la industria de un determinado país, los proveedores de software pueden decidir establecer oficinas locales de asistencia técnica).
- (47) A la vista de lo anterior se considera que este mercado es de dimensión geográfica al menos EEE.

VII. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VII.1. Estructura de la oferta

- (48) El **mercado amplio de servicios de software PLM**, se caracteriza, (de acuerdo con las estimaciones aportadas por la notificante), por un número considerable de competidores con cuotas no muy elevadas, siendo los líderes de mercado a nivel mundial DASSAULT y GRUPO SIEMENS. A su vez, a nivel europeo, las cuotas son incluso más reducidas, siendo en este caso el líder del mercado SAP, con una cuota de [0-10%], seguido de DASSAULT con un [0-10%] y GRUPO SIEMENS en tercera posición, con una cuota estimada de [0-10%].
- (49) Por lo que respecta a España, la cuota de mercado estimada de GRUPO SIEMENS es del [0-10%] mientras que la de FORAN es de alrededor del [0-10%], por lo que la operación analizada, con esta reducida adición de cuota, no modificará la posición de GRUPO SIEMENS, que seguirá siendo el segundo operador por detrás de DASSAULT.
- (50) A continuación, se reproducen las cuotas estimadas por la notificante en los **mercados PLM de software MCAD, MCAE y MCAM para soluciones navales** mundial, europeo y nacional de los últimos tres años

MUNDIAL									
	MCAD para soluciones navales			MCAM para soluciones navales			MCAE para soluciones navales		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
SIEMENS	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[20-30%]
FORAN	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CUOTA CONJUNTA	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[20-30%]
DASSAULT	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
AVEVA	[30-40%]	[30-40%]	[30-40%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

EEE ⁶									
	MCAD para soluciones navales			MCAM para soluciones navales			MCAE para soluciones navales		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
SIEMENS	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
FORAN	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CUOTA CONJUNTA	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]
DASSAULT	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
AVEVA	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

España									
	MCAD para soluciones navales			MCAM para soluciones navales			MCAE para soluciones navales		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
SIEMENS	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]
FORAN	[40-50%]	[50-60%]	[50-60%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CUOTA CONJUNTA	[40-50%]	[50-60%]	[60-70%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]
DASSAULT	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
AVEVA	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

⁶ Incluye facturación en Reino Unido.

- (51) **En el mercado de software MCAD para soluciones navales**, a nivel nacional, las cuotas conjuntas alcanzadas serían [50%-60%] (adición de [50-60%]) en 2019 y [64-74%] en 2020 (adición de [50-60%]) pasando GRUPO SIEMENS a asumir la posición de liderazgo de FORAN. El resto de operadores serían: AVEVA, con una cuota de [0-10%]; INTERGRAPH SMART MARINE, con una cuota de [0-10%]; CADMATIC, con una cuota de [0-10%], y SHIPCONSTRUCTOR, con una cuota de [0-10%] en 2020.
- (52) A nivel del EEE, en el mercado de software MCAD para soluciones navales, las cuotas conjuntas alcanzadas por las partes serían inferiores al [20-30%] en los tres últimos años. AVEVA tendría también una presencia significativa, con una cuota de mercado de casi el [20-30%] en los últimos tres años y DASSAULT es también un competidor relevante en este ámbito.
- (53) En lo que respecta al mercado mundial, de las cuotas aportadas se infiere que AVEVA es el líder del mercado con una cuota de alrededor del [30-40%] en los últimos tres años⁷, muy por encima de la cuota combinada de las partes de la operación, que habría sido de entre el [10-20%] al [10-20%] en los mismos años. Además, DASSAULT ha tenido una cuota de entre el [0-10%] y el [0-10%] en el mismo periodo, siendo también un competidor significativo.
- (54) En términos generales se trata de un mercado que muestra dinamismo dada la volatilidad en las cuotas, particularmente a nivel nacional. La notificante indica que este dinamismo obedece fundamentalmente al peso de las licitaciones. En el caso de España se aprecia una mayor volatilidad relativa que obedece a que existen menos concursos al año. A su vez, la mayor cuota de GRUPO SIEMENS en el último año refleja que ganó una licitación de NAVANTIA de considerable volumen.
- (55) En lo que respecta a los **mercados MCAE y MCAM para soluciones navales**, no se produce solapamiento horizontal, ya que la Unidad de Negocio FORAN no está presente en el mismo.
- (56) De acuerdo con la notificante, también DASSAULT ofrece soluciones de tipo MCAE y MCAM dentro del software naval MPLM.
- (57) Por otro lado, tal y como ya se anticipó, en lo que respecta al software MPLM para soluciones navales, de acuerdo con la notificante teniendo en cuenta la evolución y la realidad actual de los mercados, se puede segmentar aún más en función de las diferentes funcionalidades de los productos y de las diferentes necesidades que cubren.
- (58) En este sentido, considera que pueden distinguirse tres tipos diferentes de software para soluciones navales en función de la complejidad de las funcionalidades, siendo el Tipo 1 una solución de software básica, el Tipo 2 una solución de software centrada en el diseño pero sin características desarrolladas de gestión del ciclo de vida y apoyo al flujo de trabajo (segmento al que se asocia

⁷ De acuerdo con la notificante, AVEVA es mucho más fuerte en Asia que otros proveedores, como por ejemplo Siemens mismo o Dassault, lo que explica la mayor cuota de mercado de AVEVA a nivel mundial.

FORAN), y el Tipo 3 una solución de software que generaría un gemelo digital integral más completo (segmento al que se asocia GRUPO SIEMENS).

- (59) Señala como justificación a la falta de solapamiento entre los productos de las partes el hecho de que, debido a las diferentes funcionalidades y a la importante diferencia de precio entre los sistemas de Tipo 2 y Tipo 3, los clientes no pueden intercambiar los productos de Tipo 2 o Tipo 3, por satisfacer diferentes necesidades de los clientes y por tener diferentes precios.
- (60) La segmentación de las soluciones en Tipo 2 y Tipo 3 reflejaría, de acuerdo con la notificante, la evolución del sector de la construcción naval, que actualmente está en proceso de transformación. Los clientes están empezando a migrar de las soluciones de Tipo 2 a las de Tipo 3, al igual que en el pasado migraban de las soluciones de Tipo 1 a las de Tipo 2, con un número reducido de clientes utilizando hoy en día el software de Tipo 1.
- (61) A continuación, se exponen las cuotas de mercado estimadas por la notificante en los segmentos de software MPML para soluciones navales distinguiendo entre el **Tipo 2 y el Tipo 3**, y para los ámbitos geográficos mundial, europeo y nacional de los principales operadores.

Mundial						
	Software de Tipo 2 para soluciones navales			Software de Tipo 3 para soluciones navales		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
SIEMENS	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]
FORAN	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CUOTA CONJUNTA	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]
AVEVA	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
DASSAULT	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]

EEE						
	Software de Tipo 2 para soluciones navales			Software de Tipo 3 para soluciones navales		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
SIEMENS	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]
FORAN	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CUOTA CONJUNTA	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[30-40%]
AVEVA	[10-20%]	[10-20%]	[10-20%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
DASSAULT	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]

España						
	Software de Tipo 2 para soluciones navales			Software de Tipo 3 para soluciones navales		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
SIEMENS	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[60-70%]
FORAN	[60-70%]	[40-50%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
CUOTA CONJUNTA	[60-70%]	[40-50%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[60-70%]
AVEVA	[20-30%]	[20-30%]	[20-30%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
DASSAULT	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

- (62) A la luz de lo anterior, puede observarse cómo la cuota de mercado de FORAN para el **segmento de software de Tipo 2** en todo el mundo y en el EEE ha estado muy por debajo del [0-10%] en los tres últimos años, y en España ha disminuido de un [60-70%] en 2018, a un [40-50%] en 2019, y a un [20-30%] en 2020, mientras que la cuota de mercado de AVEVA se ha mantenido en los últimos años alrededor de un [20-30%] tanto en el mundo como en España, y de un [10-20%] en el EEE.
- (63) En concreto, señala que AVEVA seguiría siendo el competidor más fuerte de la entidad resultante tanto en España como a nivel mundial. Las circunstancias actuales de la industria naval española, con astilleros de pequeño/mediano tamaño más centrados en reducir los costes de producción que en proporcionar a los armadores soluciones digitales de producción/ciclo de vida, dan cabida a herramientas no integradas, y entre estas herramientas no integradas, AVEVA es el operador más importante a nivel mundial.
- (64) En lo que respecta al **segmento de software de Tipo 3**, GRUPO SIEMENS tiene una cuota elevada. En este segmento opera también DASSAULT con una cuota de mercado estimada de alrededor el [20-30%] tanto en el mundo como en el EEE en los últimos tres años (en concreto, entre un [10-20%] y un [20-30%] según el año y la zona geográfica).
- (65) Respecto a España, resulta especialmente llamativo el aumento de la cuota de mercado estimada de SISW España de 2019 a 2020, lo cual tiene su justificación, según la notificante, en la adjudicación del último concurso de NAVANTIA al que se ha hecho referencia anteriormente.
- (66) Por lo que respecta a la **innovación**, de acuerdo con la notificante es necesario un esfuerzo constante en este sector y ambas partes destinan una inversión considerable a I+D+i⁸. Las inversiones de GRUPO SIEMENS serían más significativas como reflejo de que ofrece un software con funcionalidades más sofisticadas. [...] y que, si bien continuará comercializando la solución FORAN separadamente, la adquisición de FORAN por parte de GRUPO SIEMENS

⁸ A nivel mundial FORAN invirtió [...] en 2019 y [...] en 2018 (para unos niveles de ventas mundiales de [...] en 2020) lo que apunta a una ratio de inversión ingreso de aproximadamente [...]. Por lo que respecta a GRUPO SIEMENS la notificante indica que la ratio inversión en I+D (tanto para PML en general como para PML para soluciones navales) [...].

permitirá al grupo mejorar su solución de Tipo 3, lo que a su vez estimulará la inversión en el sector.

VII.2. Estructura de la demanda

- (67) Estas soluciones son demandadas por la industria naval dentro de la cual conviven astilleros militares y grandes empresas con otros de menor tamaño.
- (68) La selección de proveedores por parte de los clientes suele estar motivada por las exigencias de introducción de nuevos productos que se derivan de una mayor complejidad y necesidad de capacidades, de manera que los clientes evalúan sus necesidades de ingeniería y fabricación de nuevos productos y se ponen en contacto con los proveedores solicitando información y presupuesto.
- (69) En este sentido, la adquirente ha sido seleccionada para proyectos de introducción de nuevos productos dentro de la defensa naval, encontrándose entre sus clientes clave [...].
- (70) Por su parte, los clientes más importantes de FORAN son [...].
- (71) De acuerdo con la notificante la industria naval está pasando de un enfoque tradicional de diseño-producción-operación con herramientas segregadas a un entorno integrado con requisitos de introducción de nuevos productos. Señala que actualmente sólo los astilleros militares y las grandes empresas siguen esta tendencia, pero que a medida que la solución vaya madurando, lo más probable es que todos los astilleros y agentes de diseño sigan este proceso.
- (72) En este contexto, la demanda de los clientes de los constructores navales ha pasado de simples soluciones puntuales para el diseño a soluciones más maduras y complejas que requieren la gestión del ciclo de vida, el 3D y las capacidades de los gemelos digitales.
- (73) En general, los clientes -especialmente los astilleros militares y las grandes empresas- prefieren utilizar una solución de fuente única, con el objetivo de optimizar los procesos y reducir los costes. Las situaciones multifuente (es decir, de varios proveedores) suelen aceptarse por los clientes sólo como soluciones tácticas durante los periodos de transición a la espera de una solución integrada de un solo proveedor.
- (74) Adicionalmente, de acuerdo con la notificante los clientes pueden cambiar fácilmente entre los diferentes proveedores disponibles en el mercado a nivel global, tratándose de una práctica común en el sector.
- (75) Por lo que respecta a los canales de distribución, se emplean por un lado las ventas directas y las ventas a través de colaboradores y agencias (empleadas por ambas partes) y por otro las ventas online (sólo empleadas por GRUPO SIEMENS y en menor proporción).
- (76) En cuanto a la diferencia de precios existente entre los softwares navales de tipo 2 (como FORAN) y los de tipo 3 (como el de Siemens), afirma la notificante que las soluciones de tipo 3 son, de media, un [30%-40%] más caras que las de tipo 2. Así, considera que las soluciones Tipo 2 y Tipo 3 satisfacen distintas necesidades y son demandadas por distinto tipo de clientes, centrándose los de menor tamaño en las Tipo 2.

VII. 3. Barreras a la entrada y competencia potencial

- (77) Según lo señalado por la notificante, la complejidad de la ingeniería naval ha aumentado sustancialmente en los últimos años debido a los cambios en la normativa naval y al impulso de la reducción de las emisiones de dióxido de carbono, lo cual ha dado lugar a un cambio en los requisitos de software de ingeniería y fabricación impulsado por la demanda de los clientes.
- (78) Teniendo en cuenta que los clientes demandan cada vez soluciones más complejas para cumplir estos requisitos, un nuevo proveedor necesitaría una gran inversión, alcance global y una solución probada.
- (79) La notificante señala que no hay barreras legales. En este aspecto hay que destacar que la normativa naval procede en su mayoría de la OMI (Organización Marítima Internacional, dependiente de las Naciones Unidas) y que a nivel europeo existe armonización. Teniendo en cuenta que el transporte marítimo es principalmente internacional, la mayoría de la legislación nacional es muy similar, ya que la fuente de la misma es precisamente la normativa internacional.
- (80) En cualquier caso, es importante señalar que toda esta legislación impone requisitos únicamente a los constructores y armadores de buques, y no a los proveedores de software, por lo que el impacto de esa normativa en los proveedores de software es sólo indirecto.
- (81) De acuerdo con la notificante otros proveedores de software PLM que actualmente no ofrecen soluciones específicas para el sector naval pueden considerarse competidores potenciales. Considera que éste sería el caso por ejemplo de PTC que dispone de varios productos PLM, e incluso de una solución naval limitada.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (82) La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de Siemens AG a través de Siemens Industry Software, S.L.U. del control exclusivo de la Unidad de Negocio FORAN propiedad de Sener Ingeniería y Sistemas, S.A.
- (83) El sector económico afectado por la operación es el software comercial de diseño naval.
- (84) La operación afecta al mercado de suministro de servicios de software PLM (*product life management*) en el que ambas partes operan, y en particular al mercado de software de diseño asistido por ordenador (MCAD) para soluciones navales. La adquirente está también presente en otros tipos de software PLM, concretamente los de manufactura e ingeniería asistidas por ordenador (MCAM y MCAE).
- (85) Con la operación, GRUPO SIEMENS ostentaría una cuota en el mercado de software MCAD para soluciones navales del [64%-74%] (adición de [50-60%]) a nivel nacional, del [20-30%] (adición del [0-10%]) a nivel EEE y del [10-20%] a nivel mundial.
- (86) Ahora bien, los precedentes han considerado que el ámbito geográfico del mercado de software PLM podría ser mundial o, al menos, abarcar todo el EEE donde los operadores competirán al menos a escala europea, si no global, pues

ni las funcionalidades demandadas ni los patrones de abastecimiento varían entre países. Tampoco se han identificado barreras, no siendo necesario tener presencia en España para presentar ofertas a clientes en España.

- (87) Tras la operación, la entidad resultante continuará enfrentándose a importantes competidores en el mercado de software MCAD para soluciones navales con cuotas de mercado elevadas a nivel supranacional como AVEVA ([20-30%] en el EEE y [30-40%] a nivel mundial) y DASSAULT ([10-20%] en el EEE y [0-10%] a nivel mundial). Estos operadores están también presentes en España y en el caso de DASSAULT ofrecen también software de manufactura e ingeniería asistidas por ordenador (MCAM y MCAE).
- (88) Asimismo, la notificante señala que adquirente y adquirida no son competidores cercanos puesto que la adquirente ofrece una solución más completa y sofisticada que permite simulaciones en tres dimensiones (Tipo 3) mientras que FORAN ofrece una solución Tipo 2 que no permite este tipo de funcionalidades. Así, en el potencial segmento de software MPML para soluciones navales Tipo 2, GRUPO SIEMENS se hace con la cuota de la adquirida del [20-30%] a nivel nacional, del [0-10%] a nivel europeo y del [0-10%] a nivel mundial. En este segmento están presentes también en España operadores relevantes antes mencionados como AVEVA o INTERGRAPH SMART MARINE. Por otro lado, la presencia de SIEMENS en el segmento Tipo 3, no supondría riesgo de empaquetamiento o vinculación, en la medida que las soluciones Tipo 2 y Tipo 3 satisfacen distintas necesidades y son demandadas por distinto tipo de clientes.
- (89) De igual forma, cabría considerar la competencia potencial de operadores de software MCAD aplicados a otras industrias y que fácilmente podrían adaptar su producto para el sector naval.
- (90) Por lo que respecta a la innovación, al no ser las partes competidores próximos, al existir competidores relevantes a nivel mundial y al estar la adquirente presente en software PML para otros sectores distintos al naval que podrían beneficiarse indirectamente de la innovación, cabe descartar que la operación comporte un riesgo para la innovación en el sector.

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.

Con respecto a sus restricciones accesorias, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación, esta Dirección de Competencia considera que el pacto de no captación y las obligaciones de prestación de servicios transitorios pueden considerarse accesorios a la operación de concentración y deben entenderse como comprendidos dentro de la misma y autorizados, en su caso, con ella. Sin embargo, en lo que respecta al pacto de no competencia y al de confidencialidad, en la medida en que exceden de dos años de duración y en tanto que la cláusula de no competencia limita la adquisición de participaciones financieras que no supongan control de una empresa considerada competidora del negocio, exceden lo necesario para la realización de la operación y no pueden considerarse accesorios, quedando sujetos a la normativa de acuerdos entre empresas.