

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

TURNITIN - OURIGINAL

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 23 de agosto de 2021 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 Newhouse Broadcasting Corporation y Advance Publications, Inc. (conjuntamente GRUPO A/N), a través de su filial indirecta Turnitin LLC (TURNITIN), del control exclusivo de Ouriginal Group AB (OURIGINAL).
- (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 al adquirirse una cuota superior al 50 por ciento de un mercado relevante definido en España. 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 15 de septiembre de 2021, esta Dirección de Competencia solicitó información necesaria para la adecuada valoración de la concentración a la notificante y a terceros operadores. Al tiempo, se acordó la suspensión del plazo máximo para resolver el expediente de referencia.
- (4) Con fecha 13 de octubre de 2021 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) A la vista de lo anterior, la fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el 25 de octubre de 2021, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (6) La operación consiste en la adquisición por parte de GRUPO A/N, a través de su filial indirecta TURNITIN, del control exclusivo de OURIGINAL mediante la adquisición del 100% de las acciones de OURIGINAL.
- (7) La Operación se instrumenta a través de un contrato de compraventa de acciones celebrado el 1 de marzo de 2021 entre Turnitin UK Ltd (íntegramente participada por TURNITIN) y los accionistas de OURIGINAL¹.
- (8) La operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

¹ Los Fondos Procuritas (PCI), algunos empleados de PCI (a través de un esquema de coinversión) y determinados miembros del equipo directivo de OURIGINAL.

III. 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) Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la concentración por las autoridades de defensa de la competencia del Reino Unido², Australia, [CONFIDENCIAL] y España.

IV. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (12) La operación de concentración se articula a través de un contrato de compraventa que contiene tres cláusulas que las partes consideran necesarias para obtener el valor íntegro de la empresa adquirida y que podrían ser restrictivas de la competencia.

IV.1. Acuerdo de no competencia

- (13) De conformidad con lo dispuesto en la Cláusula 9.2.4.(a) del Contrato de Compraventa, los vendedores se comprometen, durante un plazo de [≤2 años] desde la Fecha de Cierre, a no desarrollar, directa o indirectamente (a través de una sociedad vinculada o de un tercero), ninguna actividad que compita directa o indirectamente con los programas de software de detección de plagio, sin el previo consentimiento del Comprador o de cualquiera de sus sociedades vinculadas.

IV.2. Acuerdo de no captación

- (14) De conformidad con la Cláusula 9.2.4.(b) del Contrato de Compraventa, los vendedores se comprometen, durante un plazo de [≤2 años] desde la Fecha de Cierre, a no contratar o solicitar la contratación de ningún empleado de la Empresa Adquirida.

IV.3. Acuerdo de confidencialidad

- (15) La Cláusula 12 del Contrato de Compraventa contiene una obligación de confidencialidad, que prohíbe tanto al Vendedor como al Comprador revelar o divulgar información confidencial. No obstante, se permite la comunicación de este tipo de información en determinadas circunstancias. El Contrato de Compraventa define la "Información Confidencial" como *"información de cualquier clase o naturaleza que se comunique oralmente, por escrito, de forma electrónica o por cualquier otro medio, incluida la celebración o la ejecución del presente Contrato, las condiciones del presente Contrato y la información que se obtenga dentro del proceso de venta con respecto a la Operación, la información que se proporcione para el cumplimiento de la condición suspensiva contenida en la cláusula 5.1, información financiera, secretos comerciales, listas de clientes y demás información relacionada con una Parte,*

² Aprobada por la CMA en primera fase sin compromisos con fecha 26 de julio de 2021.

cualquier Entidad Vinculada de una Parte y cualquiera de las Sociedades del Grupo, siempre que esa información no sea de dominio público”.

IV.4. Valoración

- (16) 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”.*
- (17) 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.
- (18) 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).
- (19) 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).
- (20) 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.
- (21) En el presente caso, el pacto de confidencialidad no tiene una duración definida e impone las mismas restricciones tanto al vendedor como al comprador. En este sentido ha de tenerse en cuenta que de acuerdo con el párrafo 17 de la citada comunicación por regla general *“las restricciones que benefician al vendedor, o bien no están directamente vinculadas a la realización de la concentración y no son necesarias a tal fin, o bien su alcance o duración deben ser menores que los de las cláusulas que benefician al comprador”.* Por tanto, a la vista de su duración y de que su alcance es igual para vendedor y comprador no se considera que esta restricción sea accesorio y necesaria.

IV.5. Conclusión

- (22) En consecuencia, teniendo en cuenta la legislación y los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación, esta Dirección considera que los pactos de no competencia y no captación pueden considerarse accesorios a la operación de concentración y deben entenderse como comprendidos dentro de la misma y autorizados, en su caso, con ella. Por lo que respecta al acuerdo de confidencialidad, dados su duración y alcance, igual para vendedor y comprador, se considera que va más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada,

quedando por tanto sujeto a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas las restricciones impuestas al comprador y, en lo relativo a las restricciones al vendedor lo que exceda de dos años.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1. Adquirente: TURNITIN, LLC (TURNITIN)

- (23) TURNITIN³ es un proveedor internacional de una amplia gama de soluciones de software dirigidas al sector educativo, incluidos programas de detección de plagio (APS, por sus siglas en inglés⁴), revisión gramatical, calificación digital, puntuación automatizada de ensayos, creación y entrega de evaluaciones digitales y vigilancia remota (*proctoring*) de exámenes online.
- (24) TURNITIN es una filial controlada indirectamente por el Grupo A/N (GRUPO A/N), un grupo familiar diversificado con sede en Nueva York, que opera e invierte en una amplia variedad de negocios de medios, comunicación, entretenimiento, tecnología y deportes participativos. El GRUPO A/N está formado por las sociedades Newhouse Broadcasting Corporation y Advance Publications, Inc. que están controladas por [CONFIDENCIAL].
- (25) De acuerdo con la notificante, el volumen de negocio de la GRUPO A/N en 2020, calculado conforme a los criterios establecidos en el artículo 5 del RDC, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO A/N EN 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
[>2.500]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificante.

V.2. Adquirida: OURIGINAL GROUP AB (OURIGINAL)

- (26) OURIGINAL⁵ es un grupo con sede en Suecia que opera en el ámbito de las tecnologías educativas, ofreciendo únicamente servicios de software de detección de plagio. OURIGINAL es el resultado de la fusión en 2019 de "PlagScan" (constituida en 2009) y "Urkund" (constituida en 2000).
- (27) De acuerdo con la notificante, la facturación de OURIGINAL en 2019, calculado conforme a los criterios establecidos en el artículo 5 del RDC, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE OURIGINAL EN 2020 (millones de euros)		
MUNDIAL	U.E.	ESPAÑA
[<10]	[<10]	[<10]

Fuente: Notificante.

³ <https://www.turnitin.com/es>

⁴ Antiplagiarism software.

⁵ <https://ouriginal.com>

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1. Mercado de Producto

- (28) La operación afecta al sector de las tecnologías educativas. El software educativo comprende tanto programas informáticos didácticos como software educativo no didáctico que sirve de apoyo a las actividades de enseñanza, aprendizaje e investigación e incluye productos tales como sistemas de gestión del aprendizaje (LMS⁶), sistemas de información sobre estudiantes (SIS)⁷, software de detección del plagio (APS), herramientas de revisión gramatical, etc.
- (29) La operación da lugar a un solapamiento horizontal en el suministro de APS donde ambas partes operan. Un APS funciona del siguiente modo: cuando se presenta un documento, el software lo escanea y realiza un análisis automatizado que compara el documento con materiales publicados, materiales o trabajos de estudiantes y/o documentos públicos, al objeto de identificar posibles casos de plagio. Un APS sencillo buscará casos de plagio literales mientras que un APS más avanzado puede detectar los casos de plagio en los que el contenido haya sido parafraseado. Por otro lado, los APS pueden emplearse como productos independientes o de forma totalmente integrada con un LMS.
- (30) Cabe destacar que la adquirente ofrece también otro software educativo no didáctico que puede considerarse complementario de un APS como son herramientas de evaluación y *feedback* o de vigilancia remota de exámenes a distancia. De acuerdo con la notificante ni en el mercado amplio de software no didáctico ni en los posibles subsegmentos distintos de APS superaría la entidad resultante el 25%. Por otra parte, la notificante indica que el GRUPO A/N no posee ningún medio de comunicación de orientación académica siendo éste el ámbito donde se utilizan, por lo general, los APS, por lo que la operación no genera solapamiento vertical⁸.
- (31) La Comisión Europea ha considerado⁹ que los mercados de software son susceptibles de segmentarse atendiendo a: (i) las distintas funcionalidades del software y el sector afectado; y a (ii) los usos finales que ofrezca el software concreto.
- (32) Atendiendo a su funcionalidad, la industria del software distingue generalmente entre los siguientes tipos de software dentro de la denominada “pila tecnológica” (*IT stack*¹⁰): (i) software de infraestructura (i.e., servidores y bases de datos); (ii) *middleware* (i.e.,

⁶ *Learning management system* (LMS). Los instructores emplean el LMS para gestionar la interacción y la colaboración online entre profesor y estudiantes, pero éste también proporciona acceso a recursos de aprendizaje y otros contenidos, herramientas para desarrollar y realizar un seguimiento de las tareas y evaluaciones, y cuenta con algunas funcionalidades de elaboración de informes y análisis (Gartner, abril de 2018)

⁷ *Student Information System* (SIS). El SIS es el sistema básico de registro para instituciones o centros de educación superior. Sirve de apoyo y presta servicios de forma diaria en relación con diversas actividades administrativas y académicas rutinarias. Con carácter general, sirve de apoyo a un amplio espectro de funciones administrativas de back-office, así como de cara a los estudiantes y al profesorado, que permiten gestionar activos clave de información institucional, como estudiantes potenciales, solicitantes y matrículas, cursos ofrecidos, inscripciones de los estudiantes en los cursos, y calificaciones y expedientes académicos a lo largo de toda la trayectoria de los estudiantes (Gartner, abril de 2018).

⁸ Más allá del hecho de que el GRUPO A/N es propietario de diversas revistas y periódicos cuyo contenido podría ser puntualmente analizado por los APS.

⁹ Entre otros M.6237, Computer Sciences Corporation / iSoft Group apartado 22.

¹⁰ La denominada “pila tecnológica” (*IT stack* o *technology stack*) consiste en los diferentes componentes de hardware y software necesarios para que las empresas puedan utilizar las aplicaciones del software empresarial.

plataformas de integración); (iii) software de aplicación y software de oficina; y (iv) software operativo/de navegación. Dentro del software de aplicación, se distingue también entre el software de consumo y el de empresa.

- (33) Por otro lado, la CNMC ha segmentado también los mercados de software atendiendo al sector¹¹ y ha identificado dentro del mercado general de software de aplicaciones de TI varios mercados incluido el de aplicaciones de educación y formación¹².
- (34) A juicio de la notificante, no procede realizar una segmentación ulterior del mercado del software educativo no didáctico atendiendo al uso específico que tenga cada programa informático por las siguientes razones: (i) existen numerosos proveedores de software no didáctico que incluyen en su portfolio APS; (ii) en esencia los productos de software no didáctico tienen las mismas funciones básicas; (iii) los demandantes de APS y otros softwares educativos no didácticos son los mismos; (iv) el elevado grado de sustituibilidad de la oferta y (v) la tendencia por parte de otros proveedores de software a entrar en el mercado del software educativo.
- (35) Por su parte, la CNMC, en el precedente C/1023/19 Wishbone/Palladian tuvo ocasión de analizar este mercado. También las autoridades de competencia británica (CMA) en su decisión con número de referencia ME-6931-21¹³ y australiana (ACCC) en su decisión preliminar de 9 de septiembre de 2021¹⁴ se han pronunciado acerca de la oportunidad de definir un mercado de APS basándose en la ausencia de sustituibilidad por el lado de la demanda entre los APS y otros softwares educativos no didácticos, como la función de *feedback*, por sus distintas funcionalidades y usos.
- (36) Adicionalmente, cabría plantearse una segmentación adicional dentro del sector APS en función del público objetivo, concretamente entre el APS dirigido a instituciones de educación superior e investigación frente al APS ofrecido a instituciones de educación secundaria. En efecto, en esta línea la CMA en la decisión antes citada afirma que el mercado APS admitiría una segmentación adicional diferenciando el mercado de la educación superior de la secundaria. La CMA basa su valoración en documentación interna facilitada por las partes y en la información aportada por instituciones de educación superior demandantes de APS que habrían indicado que precisan de requerimientos específicos como pueda ser el acceso a bases de datos con el histórico de trabajos y publicaciones presentados en dicho ámbito educativo. En todo caso la CMA no ha considerado necesario cerrar la definición de mercado de producto por cuanto la operación de concentración se autorizó mediante un procedimiento de *minimis*. Ello se fundamenta en el reducido peso en términos de facturación que representa el mercado APS en Reino Unido a fecha de la notificación¹⁵.
- (37) También la ACCC en su mencionado análisis preliminar ha considerado que cabría definir estos mercados estrechos. La valoración de la ACCC se basa en dos aspectos

¹¹ C/0747/15, Glintt / Activos Alliance.

¹² C/0009/07, Tecnom / Getronics.

¹³ <https://www.gov.uk/cma-cases/turnitin-slash-ouriginal-merger-inquiry>

¹⁴ <https://www.accc.gov.au/public-registers/mergers-registers/public-informal-merger-reviews/turnitin-llc-%E2%80%93-ouriginal-group-ab>

¹⁵ De acuerdo con la notificante, en el caso de España, el mercado nacional de APS es de un tamaño reducido representando una facturación anual total de en torno a [<10] millones de euros en 2020 y de [<5] millones de euros en el segmento de la educación superior. Asimismo, la facturación de la adquirida en España fue de [<10] euros en 2020.

principales. Por un lado, las diferentes necesidades a satisfacer, y los diversos requerimientos asociados al APS, según el tipo de cliente, y por otro lado, por la capacidad que tienen los suministradores de APS de discriminar efectivamente en precio a ambos grupos.

- (38) Por último, el test de mercado realizado por esta Dirección de Competencia ha revelado que mayoritariamente los operadores consultados consideran el mercado APS como un mercado de producto diferenciado de otros mercados de software educativo no didáctico. Por el contrario, con relación a una posible segmentación adicional del mercado distinguiendo entre APS para educación superior y educación secundaria, el resultado del test ha sido ambiguo. En efecto, si bien la mayoría de las instituciones educativas consultadas apuntan a que cabría definir mercados estrechos por ser distintos los requisitos demandados por las instituciones de educación superior todos los proveedores de APS consultados coinciden, al igual que la notificante, en que no procede tal segmentación pues, por un lado, el producto que se oferta a ambos segmentos es siempre el mismo y, por otro, los proveedores de APS operan también en ambos segmentos.
- (39) En todo caso, a los efectos del presente expediente no es necesario pronunciarse sobre la delimitación exacta del mercado de APS y sobre si es necesario distinguir los mercados estrechos distinguiendo entre APS dirigido a instituciones de educación superior e investigación frente al APS ofrecido a instituciones de educación secundaria en la medida en que no afecta a las conclusiones del análisis. En consecuencia, se analizarán tanto el mercado amplio de APS como los estrechos de APS para educación secundaria y APS para educación superior.

VI.2. Mercado de geográfico

- (40) La notificante considera que, si bien podría dejarse abierta, la dimensión geográfica del mercado comprendería al menos el EEE por los siguientes motivos: (i) los productos que comercializan las partes en España son idénticos a los que comercializan en Europa; (ii) los productos de TURNITIN son utilizados indistintamente por usuarios de todo el mundo; (iii) la lengua no sería una barrera pues tanto el APS de TURNITIN como el de otros competidores incluyen herramientas de “Comparación Traducida” (*Translated Matching*) que traducen un texto a lengua inglesa, la predominante en lo que a generación de contenidos se refiere, para buscar después similitudes y adaptar el interfaz sería sencillo; (iv) los principales competidores de las partes en España lo son también en el EEE. También señala que las partes operan en España sin necesidad de presencia física o proveedores específicos.
- (41) En este mismo sentido, la Comisión Europea ha venido manteniendo en algunos casos que la dimensión geográfica del mercado para ciertos tipos de software es mundial o comprende al menos el EEE si bien en otros casos ha considerado que los servicios de TI pueden ser de dimensión nacional por distintos motivos, entre ellos la posibilidad de que la demanda requiera que las comunicaciones se realicen en el idioma del cliente o la necesidad de disponer de presencia local.
- (42) En anteriores expedientes en relación con software la CNMC ha considerado que el mercado tendría dimensión nacional, pero ha reconocido, a su vez, la existencia de una tendencia a la internacionalización de la oferta y la demanda, debido al uso creciente del inglés en este sector, la movilidad laboral o la ausencia de barreras a la entrada.

- (43) Por otra parte, en el citado precedente británico se han analizado mercados nacionales en atención a la preferencia de los consumidores británicos por ciertas funcionalidades menos demandadas en otras zonas europeas (como la función de *feedback*) y en atención a la documentación interna que indicaría que las partes suelen considerar la competencia en términos nacionales. También la autoridad australiana ha analizado el mercado nacional.
- (44) En este sentido, las instituciones educativas consultadas consideran que el mercado APS posee algunas características nacionales como es la adjudicación por licitación, el requerimiento de idiomas específicos (nacionales, regionales, pero también del resto de la UE) ya que los trabajos de investigación y publicaciones se realizan en muchos idiomas distintos que deben ser contrastados. La necesidad de disponer de un servicio técnico que proporcione soporte local es otro criterio demandado por las instituciones educativas. Adicionalmente, el test de mercado muestra que las instituciones educativas usuarias de APS conceden gran importancia al cumplimiento de la legislación vigente en materia de protección de la propiedad intelectual y de protección de los datos personales. Todo ello no es óbice para que consideren a otros proveedores de APS dentro del EEE como proveedores alternativos de aquellos que operan en España.
- (45) Finalmente, por lo que se refiere a los proveedores de APS, cabe señalar que de acuerdo con el test de mercado la mayoría de los oferentes consultados consideran, al igual que la notificante, que el mercado APS es mundial pues el producto comercializado es esencialmente el mismo.

VII. ANALISIS DE LOS MERCADOS

VII.1. Estructura de la oferta

- (46) El sector del software educativo no didáctico incluye empresas de tecnologías de la educación como CANVAS, BLACKBOARD, MOODLE y SCHOOLGY, y grandes empresas tecnológicas como MICROSOFT y GOOGLE, que han accedido más recientemente (con software como Google Workspace for Education). Cabe resaltar que mientras algunas empresas comercializan sus servicios de forma convencional, otras empresas han adoptado el modelo *freemium*, es decir, ofrecen sus servicios básicos de forma gratuita, al tiempo que cobran una tarifa por la prestación de otros servicios más avanzados o *premium*. Es paradigmático en este sentido el caso de GOOGLE cuyo modelo *freemium* ofrece una gama más completa de herramientas de gestión de clases y creación de documentos mediante suscripción.
- (47) En el mercado de software APS existen múltiples operadores que ofrecen soluciones autónomas o individuales (como la ofrecida por OURIGINAL y TURNITIN) y otros que ofrecen soluciones integradas como parte de una oferta educativa más amplia (como BLACKBOARD o GOOGLE que ofrecen un LMS con un APS incorporado). No obstante, conviene destacar que las soluciones de todos los operadores realizan esencialmente la misma función básica, esto es, la detección de plagios con diferentes grados de sofisticación.
- (48) Por otro lado, existen diferentes ámbitos en los que los APS pueden desarrollarse con el fin de incrementar su propuesta de valor, entre ellos cabría citar: el desarrollo de

herramientas de detección de plagio que utilicen diferentes lenguajes al mismo tiempo (por ejemplo, realizar una búsqueda de plagios simultáneamente entre textos en catalán, español e inglés); herramientas para detectar la presencia de escritores fantasma¹⁶ o avanzar en la integración de bases de datos locales.

- (49) De acuerdo con la notificante la cartera de productos de TURNITIN es similar en muchos aspectos a un LMS, en la medida en que ofrece una serie de características que van más allá de la mera detección de plagio, tales como herramientas que permiten a los instructores proporcionar *feedback* y aplicar categorías o etiquetas y calificaciones al trabajo de los estudiantes.
- (50) En concreto, la cartera de productos de TURNITIN comprende aplicaciones relacionadas con: (i) la integridad académica; y (ii) las evaluaciones y el *feedback*. Entre los productos de TURNITIN dirigidos a garantizar la integridad académica¹⁷ se encuentran SimCheck, Similarity y Originality de menor a mayor grado de sofisticación (derivada, entre otros, de las fuentes utilizadas para encontrar las similitudes). Algunos de sus productos están dirigidos a un público específico, tal es el caso de iThenticate que es una herramienta de detección de plagio diseñada para investigadores, entidades públicas y revistas. Asimismo, TURNITIN controla Unichack, una herramienta APS que compara los documentos con contenidos Web, fuentes de libre acceso (*open access sources*) y, en el caso de clientes empresariales, su biblioteca privada.
- (51) En relación a la evaluación y *feedback*, TURNITIN ofrece herramientas para la revisión y calificación de trabajos (GradeMark y Gradescope); la gestión de evaluaciones y entrega segura de exámenes (ExamSoft) y la vigilancia remota de exámenes (ProctorExam).
- (52) Adicionalmente, TURNITIN ofrece un paquete de soluciones denominado Feedback Studio, que incluye una herramienta APS junto con otra de evaluación en una sola interfaz. La mayor parte del volumen de negocios de TURNITIN en España en 2020 procedió de [CONFIDENCIAL]
- (53) Los productos APS de TURNITIN pueden considerarse complementarios a sus productos de evaluación y *feedback* en los casos en que son adquiridos por instituciones o centros de educación secundaria y superior. Además, algunas herramientas de evaluación y *feedback* de TURNITIN pueden considerarse complementarias entre sí (como ProctorExam y GradeMark o ProctorExam y Gradescope), aunque no plenamente complementarias pues algunas tienen ciertas características que se solapan (como ProctorExam y ExamSoft o Gradescope, GradeMark y ExamSoft).
- (54) Uno de los principales activos de TURNITIN es su acceso a toda una serie de bases de datos que la compañía ha ido acumulando con los años y, también, mediante acuerdos

¹⁶ Según la Notificante, hasta la fecha ningún proveedor de APS ha conseguido desarrollar una herramienta capaz de resolver satisfactoriamente el problema de los escritores fantasma (*ghost writers*), es decir, textos escritos en nombre de terceras personas.

¹⁷ Las herramientas APS de TURNITIN permiten detectar un posible plagio empleando, tanto fuentes públicas como privadas, en la medida en que TURNITIN ha desarrollado una base de datos exhaustiva compuesta por trabajos presentados por los estudiantes, páginas web indexadas, artículos académicos y revistas. El software funciona marcando el plagio a partir de una comparación entre el trabajo presentado y los de otros estudiantes, así como con programas de código abierto. También permite identificar casos de *ghostwriting* (la práctica de presentar como originales trabajos escritos por otra persona), utilizando técnicas de aprendizaje automático (*machine learning*) y análisis lingüístico

bilaterales con editores de publicaciones académicas. La relevancia de esta base de datos ha sido confirmada por el test de mercado, realizado por esta Dirección de Competencia, tanto por las instituciones educativas como por los proveedores de APS consultados.

- (55) Por lo que se refiere al alcance geográfico de las actividades de TURNITIN, la mayor parte del volumen de negocios se genera en Estados Unidos. El resto de su volumen de negocios se genera, entre otros, en el Reino Unido, países nórdicos y la región DACH (Alemania, Austria y Suiza) y en los demás países europeos (incluida España).
- (56) Por su parte, OURIGINAL está presente fundamentalmente en Europa, América y Asia-Pacífico y cuenta con mayores cuotas en los países nórdicos y Alemania.
- (57) El software de OURIGINAL puede emplearse como producto independiente o de forma totalmente integrada con una plataforma de sistema de gestión del aprendizaje. OURIGINAL sólo ofrece las funcionalidades propias de un APS; no ofrece otras funcionalidades complementarias como las de *feedback* o evolución.
- (58) En términos generales y a nivel mundial, TURNITIN, OURIGINAL, BLACKBOARD y GRAMMARLY son, actualmente, las empresas líderes del mercado, si bien la entrada reciente de GOOGLE y MICROSOFT en el mercado de APS podría condicionar la evolución futura del mercado. No obstante, actualmente la presencia de las grandes tecnológicas, en lo que al mercado de APS se refiere, es todavía moderada.
- (59) Por lo que respecta a GOOGLE, de acuerdo con su respuesta al test de mercado incorpora un APS en sus soluciones educativas integrales. Su software APS comparaba inicialmente y desde su lanzamiento con fuentes públicas, si bien desde abril de 2021 ofrece también la posibilidad de comparar con el repositorio del centro educativo. En este aspecto GOOGLE confirma que está activo tanto en el mercado APS para educación secundaria como para educación superior e indica que [CONFIDENCIAL].
- (60) De acuerdo con la información proporcionada por GOOGLE, la empresa [CONFIDENCIAL].
- (61) MICROSOFT indica que su procesador Word contiene una función que permite al usuario determinar si el contenido del Word puede haber sido copiado de otra fuente pero que no se ha diseñado específicamente para el sector educativo.
- (62) Otros operadores relevantes serían BLACKBOARD, COPYLEAKS o COMPILATIO. BLACKBOARD es una compañía estadounidense, líder en el mercado EEE y segunda en España, que comercializa un sistema de gestión de aprendizaje (LMS) llamado Blackboard Learn que permite incorporar un APS conocido como SafeAssign¹⁸. COPYLEAKS cuenta con presencia también en España y con funcionalidades avanzadas para detectar el plagio parafraseado con tecnología de inteligencia artificial. Otro actor relevante a nivel EEE es COMPILATIO, que cuenta con una fuerte implantación en las universidades de Francia e Italia y complementa su APS con un sistema de prevención y detección del plagio.
- (63) Las cuotas de mercado estimadas por la notificante para el mercado APS, dentro del EEE en los últimos tres años fueron:

¹⁸ BLAKBOARD permite también integrar su APS en software libre.

MERCADO EUROPEO DE APS			
Empresa	2018	2019	2020
Turnitin	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Ouriginal	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Turnitin + Ouriginal	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
BlackBoard SafeAssign	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Grammarly	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Google	-	-	[5-10]%
Microsoft	-	-	[0-5]%
Compilatio	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Copyleaks	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
StrikePlagiarism	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Copy Killer	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros ¹⁹	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificante.

- (64) Con carácter general, y de acuerdo con la información proporcionada por la notificante, el mercado de APS se haya en proceso de expansión en todo el mundo con tasas de crecimiento del [$<10\%$] en aquellos países donde el mercado está más evolucionado (como EEUU o los países escandinavos), pasando por tasas de crecimiento superiores al [$>10\%$] en mercados menos maduros como los existentes en el sur de Europa. En particular, la tasa media de crecimiento del mercado global del software de detección de plagio para el sector educativo en Europa fue del [$>10\%$] entre 2017 y 2019 y se espera que crezca un [$>10\%$] durante el periodo 2020-2027.
- (65) Por lo que se refiere a España, el mercado del software APS se encuentra aún en una fase temprana de desarrollo dado el bajo nivel de penetración de los programas APS en las instituciones académicas españolas. A diferencia de otros países como EE.UU. o el Reino Unido, en los que el uso de APS constituye una práctica extendida en la mayoría de las instituciones académicas, muchos centros de enseñanza españoles no utilizan todavía programas de APS profesionales, si bien se ha producido un incremento significativo de la demanda en los últimos cinco años, que se ha visto acelerado por la situación creada por la pandemia del COVID-19. En consecuencia, el potencial de crecimiento esperado del mercado español podría convertirlo en un mercado atractivo para nuevos entrantes, así como para operadores presentes en otras jurisdicciones.
- (66) Las cuotas estimadas por la notificante para el mercado APS, en España en los últimos tres años fueron las siguientes:

¹⁹ Incluye Viper, PlagTracker, AcademicPlagiarism, PlagAware, Noplug, Duplichecker, Copyscape, StrikePlagiarism, PlagiarismDetector, Plagium, Verificatio, Antiplagiat, Docoloc, Intihal, ProperCite, Quetext y CheatAway.

MERCADO NACIONAL DE APS			
Empresa	2018	2019	2020
Turnitin	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%
Ouriginal	[0-10]%	[0-10]%	[0-10]%
Turnitin + Ouriginal	[30-40]%	[40-50]%	[50-60]%
BlackBoard SafeAssign	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%
Compilatio	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%
Grammarly	[5-10]%	[5-10]%	[5-10]%
Google	-	-	[5-10]%
Copyleaks	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Microsoft	-	-	[0-5]%
Copy Killer	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Otros ²⁰	[10-20]%	[10-20]%	[0-10]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificante.

- (67) A su vez la notificante estima las siguientes cuotas para los mercados estrechos nacionales de educación secundaria y superior:

MERCADO NACIONAL DE APS PARA EDUCACIÓN SECUNDARIA			
	2018	2019	2020
Turnitin	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Ouriginal	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Conjunta	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificante.

MERCADO NACIONAL DE APS PARA EDUCACIÓN SUPERIOR			
	2018	2019	2020
Turnitin	[30-40]%	[40-50]%	[50-60]%
Ouriginal	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Conjunta	[40-50]%	[50-60]%	[60-70]%
Total	100%	100%	100%

Fuente: Notificante.

VII.2. Estructura de la demanda y fijación de precios

- (68) La demanda de APS se compone fundamentalmente de instituciones educativas, tanto de secundaria como de enseñanza superior, públicas y privadas, así como de centros de investigación. Fuera de ese ámbito, las empresas y personas físicas tienen un peso menor en la demanda.
- (69) El crecimiento esperado de la demanda de APS en todo el mundo, se sustenta según la notificante²¹ en cuatro pilares principales: (i) un incremento en la concienciación sobre el problema del plagio; (ii) el incremento continuo de la digitalización; (iii) una evolución positiva de los precios del mercado para los oferentes ligada a un incremento del valor generado por los APS; y finalmente (iv) un aumento sostenido de la población

²⁰ Incluye Verificatio, Viper, PlagTracker, AcademicPlagiarism, PlagAware, Noplug, Duplichecker, StrikePlagiarism, PlagiarismDetector, Plagium, Quetext, Copyscape, Docoloc, Intihal, ProperCite y CheatAway.

²¹ Así se infiere también de su documentación interna.

mundial que cursa estudios de educación secundaria. Por último, esta tendencia se ha visto acelerada por los cambios que se han producido en el panorama educativo como consecuencia de la pandemia del COVID-19. También GOOGLE indica que percibe un incremento de la demanda en relación con el software educativo de valor y concretamente de APS tanto globalmente como en España

- (70) Con respecto a la naturaleza de los demandantes, un porcentaje relevante de los clientes de las partes son entidades públicas, que seleccionan a sus proveedores a través de procedimientos de licitación y acuerdos de compra conjunta. La duración de estos contratos suele ser de uno o dos años. Según la notificante esto les permite articular cierto poder compensador de la demanda. En este mismo sentido, cabe destacar que el test de mercado no ha mostrado que los usuarios de APS perciban que exista un efecto *lock-in* significativo.
- (71) En el caso del mercado español, las licitaciones públicas apenas representan el [CONFIDENCIAL] de las ventas de TURNITIN, siendo la venta directa el principal canal de comercialización. [CONFIDENCIAL] OURIGINAL sus ingresos ²². [CONFIDENCIAL].
- (72) Por lo que respecta a los precios, con carácter general, y de acuerdo con la notificante, los precios de OURIGINAL son alrededor de un [CONFIDENCIAL] más bajos que los de TURNITIN²³. En todo caso, los precios no son siempre directamente comparables en la medida que TURNITIN ofrece otras funcionalidades y la propia forma de calcular el precio varía, por ejemplo, considerando el número de alumnos usuarios de un APS, etc.

VII.3. Barreras de entrada, competencia potencial e innovación

- (73) De acuerdo con la notificante, el sector del software educativo no didáctico en general, y el mercado de APS en particular, se hayan abiertos a la competencia internacional en la medida en que no existen barreras geográficas o lingüísticas relevantes. En este sentido, un APS no es dependiente de un idioma concreto para su funcionamiento por cuanto son los motores de búsqueda y los accesos a bases de datos los elementos relevantes que permiten comparar textos. Del mismo modo, el interfaz de usuario puede ofrecerse en diferentes idiomas sin necesidad de incurrir en una inversión elevada²⁴. Tampoco considera que existan barreras regulatorias.
- (74) Según la notificante, los principales costes asociados a la prestación de este tipo de servicios son los relativos al personal de marketing y ventas necesario para la comercialización de los productos. Por otro lado, existen determinados insumos que pueden resultar útiles para la detección del plagio, tales como el acceso a una base de datos de documentos de estudiantes o el desarrollo de un *WebCrawler* (rastreador web) para la realización de las búsquedas.

²² ²³ De acuerdo con la notificante, los productos de OURIGINAL difieren en varios aspectos de los de TURNITIN. TURNITIN ofrece un servicio basado en inteligencia artificial, permite la detección de similitudes de códigos (y no solo de textos), su base de datos está formada principalmente por contenidos en lengua inglesa y tiene un mayor grado de integración con Google Docs.

²³ De acuerdo con la notificante, los productos de OURIGINAL difieren en varios aspectos de los de TURNITIN. TURNITIN ofrece un servicio basado en inteligencia artificial, permite la detección de similitudes de códigos (y no solo de textos), su base de datos está formada principalmente por contenidos en lengua inglesa y tiene un mayor grado de integración con Google Docs.

²⁴ TURNITIN ofrece su interfaz en más de 20 idiomas y OURIGINAL en 15 idiomas distintos según la notificante.

- (75) Indica la notificante que la inversión necesaria, en tiempo y dinero, para lanzar un APS al mercado es reducida²⁵. También señala que el acceso a bases de datos tampoco supone una barrera de entrada determinante en la medida de que la mayoría de los plagios se producen a partir de información contenida en internet.
- (76) En este sentido, de acuerdo con la información aportada por la notificante, OURIGINAL ha podido entrar en el mercado español sin necesidad de disponer de acceso a bases de datos externas a internet, como tantos otros operadores. No obstante, en la actualidad la disponibilidad de base de datos por parte de OURIGINAL podría ser mayor y el test de mercado realizado por esta Dirección de Competencia ha revelado que el acceso a bases de datos amplias y relevantes, más allá de la información pública, resulta determinante en la propuesta de valor de un APS, tanto para proveedores como para las instituciones de educación superior.
- (77) En este sentido, en el caso de las instituciones universitarias en España, uno de los proveedores de APS [CONFIDENCIAL] considera que el acceso a las bases de datos estaría sobreponderado en los pliegos de licitación, pues el rendimiento de los APS no varía en función del acceso a las mismas, más del 95% de los plagios provienen de fuentes de internet, y ninguno de los APS es capaz de asegurar la posesión de todas las bases de datos existentes. De acuerdo con este proveedor, la operación no supone un riesgo para la competencia siempre y cuando las licitaciones estén bien diseñadas.
- (78) En lo que concierne a la competencia potencial, la notificante considera que la reciente entrada y la inminente expansión tanto de GOOGLE como de MICROSOFT en el segmento del APS constituye una amenaza competitiva que probablemente cambiará el panorama de la detección del plagio.
- (79) Por su parte, GOOGLE entró en el mercado de APS a finales de 2019 y ha adquirido desde entonces una cuota relevante, tanto en el EEE como en España, en un plazo corto de tiempo. La documentación interna de la notificante confirma que considera una amenaza competitiva el fortalecimiento de GOOGLE en APS ya sea vía partenariados o por adquisiciones. En este aspecto es destacable que en España universidades como Deusto, Alfonso X el Sabio o Barcelona GSE Graduate School of Economics utilizan los servicios de GOOGLE. La propia GOOGLE indica [CONFIDENCIAL]
- (80) En cuanto a MICROSOFT, accedió al mercado en fecha todavía más reciente con el lanzamiento de un producto que todavía no se ofrece a los instructores para identificar el plagio en los trabajos de sus alumnos, pero que tiene como objetivo apoyar al propio escritor en la comprobación del plagio y la citación correcta de los materiales. De acuerdo con la notificante, es de esperar que su cartera de productos educativos no didácticos crezca en el futuro, incorporando APS, con el fin de ofrecer una solución más completa y competitiva. No obstante, [CONFIDENCIAL]
- (81) Por lo que respecta a la I+D, de acuerdo con la notificante la inversión de TURNITIN en I+D en los últimos tres años ha sido de [CONFIDENCIAL] de euros respectivamente. En el caso de OURIGINAL ha supuesto menos del [<10%] de la facturación anual conforme a la media de los últimos tres años y [CONFIDENCIAL]

²⁵ A modo de ejemplo, según la notificante, el equipo de desarrolladores de software de OURIGINAL se compone de [CONFIDENCIAL] personas para todo el mundo.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (82) La operación consiste en la adquisición de control exclusivo de OURIGINAL GROUP AB por parte del GRUPO A/N a través de TURNITIN LLC.
- (83) La operación afecta al sector del software educativo no didáctico en el que ambas partes operan ofreciendo software de detección de plagio (APS). La adquirente suministra también herramientas de evaluación y *feedback* y de vigilancia remota de exámenes a distancia.
- (84) La concentración supone el reforzamiento del líder en el mercado nacional de APS, resultando en una cuota conjunta en 2020 del [50-60] % (adición del [0-10] %), por delante del competidor más próximo BLACKBOARD ([10-20] %). En el mercado estrecho de educación superior la cuota conjunta en España ascendió a [60-70] % (adición de [0-10] %) y en el de educación secundaria a [10-20] % (adición de [0-5] %).
- (85) A nivel europeo, la cuota resultante en el mercado de APS ascendió en 2020 a [10-20] % (adición del [0-10] %) igualando la de GRAMMARLY y por detrás del líder BLACKBOARD cuya cuota fue del [20-30] %.
- (86) A pesar de que con la operación se refuerza el liderazgo de TURNITIN en el mercado nacional de APS y en el segmento estrecho de educación superior, existen factores que pueden mitigar los posibles riesgos para la competencia.
- (87) En primer lugar, ha de tenerse en cuenta que el mercado nacional de APS es de un tamaño reducido representando una facturación anual total de en torno a [<10] millones de euros en 2020 y de [<5] millones de euros en el segmento de la educación superior. Asimismo, la facturación de la adquirida en España fue de tan solo [<10 millones] euros en 2020.
- (88) En segundo lugar, los resultados del test de mercado apuntan a que el mercado podría ser supranacional al no existir diferencias entre el producto ofertado en distintos países y operar los distintos oferentes a nivel mundial. Como se ha señalado, en el ámbito europeo la cuota conjunta de la entidad resultante es tan solo del [10-20%] situándose tras el líder BLACKBOARD.
- (89) En tercer lugar, OURIGINAL tiene una cuota reducida tanto en España como en el EEE por lo que la adición de cuota es poco significativa y las funcionalidades ofrecidas por OURIGINAL no serían tan desarrolladas como las de TURNITIN.
- (90) En cuarto lugar, existen competidores relevantes ya presentes en España y con cuotas más elevadas a nivel EEE que podrán ejercer una presión competitiva sustancial. En este sentido, el test de mercado realizado por esta Dirección de Competencia muestra que las instituciones educativas de enseñanza superior consultadas consideran a cualquier proveedor internacional de APS como alternativas competitivas a ambos operadores.
- (91) En quinto lugar, se trata de un mercado en expansión en el que no existen barreras a la entrada significativas más allá de la inversión necesaria para desarrollar una base de datos. El mercado APS se halla en un proceso de expansión en el que es esperable que los operadores que han entrado recientemente crezcan y al que podrían acceder nuevos operadores. El mercado español, por su parte, se considera poco maduro y se

esperan unas tasas de crecimiento superiores al 10%. Adicionalmente, y de acuerdo con la notificante, la duración de los contratos es generalmente de uno o dos años lo que facilita a los usuarios el cambio de proveedor. En este mismo sentido, cabe destacar que el test de mercado no ha mostrado que los usuarios de APS perciban que exista un efecto *lock-in* significativo.

- (92) En la misma línea, es destacable la reciente y exitosa entrada en el sector de GOOGLE y MICROSOFT. Estos operadores podrían ejercer también presión competitiva al disponer de amplios recursos para asegurar el acceso a bases de datos, así como por sus capacidades en materia de indexación y búsqueda de información. En particular, GOOGLE ofrece un software de gestión de aprendizaje que incorpora un APS que compara documentos tanto con fuentes públicas como, desde abril de 2021 con el repositorio del centro educativo. En España su producto es adquirido fundamentalmente por instituciones de enseñanza superior. Asimismo, [CONFIDENCIAL]. Por tanto, es esperable que ejerza una presión competitiva creciente sobre la entidad resultante.
- (93) Por otra parte, si bien OURIGINAL también oferta su producto a terceros para que éstos lo incorporen en su oferta integrada, a la vista de la cuota de OURIGINAL y de la existencia de otros operadores que ofrecen APS no integrados no es probable que de la transacción se deriven efectos de cierre.
- (94) Los anteriores factores unidos a la reducida cuota de la adquirente en otros softwares no educativos permiten también descartar riesgos de efectos conglomerales.
- (95) Por lo que respecta a la innovación, no se considera que la operación pueda suponer un riesgo de reducción en el nivel de innovación futuro pues OURIGINAL es un operador asentado con una ratio de inversión en I+D+i en relación con las ventas de APS inferior al [$<10\%$] de media en los últimos tres años. Por otro lado, cabe señalar que existen operadores en el mercado con una sustancial capacidad para innovar que pueden ejercer presión competitiva sobre la entidad resultante.
- (96) A la vista de lo anterior, dados el reducido tamaño del mercado afectado, la escasa adición de cuota y la existencia de competidores reales y potenciales que ejerzan una presión competitiva relevante sobre la entidad resultante, esta Dirección de Competencia considera que no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado afectado por lo que es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

IX. PROPUESTA

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

Asimismo, teniendo en cuenta lo establecido en la LDC y en la Comunicación de la Comisión 2005/C56/03 y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, esta Dirección de Competencia considera que, en lo que afecta a España, las cláusulas de no captación y no competencia, deben entenderse comprendidas autorizadas en la operación. Por lo que respecta al acuerdo de confidencialidad, se considera que va más allá de lo que exige la operación, quedando por tanto sujeto a la normativa general aplicable a los pactos entre empresas las restricciones impuestas al comprador y en lo relativo a las restricciones al vendedor lo que exceda de dos años.