

## II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

## COMISIÓN

## DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 26 de octubre de 2004

por la que se declara compatible una concentración con el mercado común y el funcionamiento del Acuerdo EEE

(Asunto COMP/M.3216 — Oracle/PeopleSoft)

[notificada con el número C(2004) 4217]

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2005/621/CE)

El 26 de octubre de 2004, la Comisión adoptó una decisión en un caso de concentración en virtud del Reglamento (CEE) n° 4064/89 del Consejo, de 21 de diciembre de 1989, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas<sup>(1)</sup>, y, en particular, del artículo 8, apartado 2, de dicho Reglamento. En el sitio Internet de la Dirección General de Competencia figura una versión no confidencial de la decisión completa en la lengua auténtica del asunto y en las lenguas de trabajo de la Comisión: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html)

- (1) El 14 de octubre de 2003, la Comisión recibió una notificación de conformidad con el artículo 4 del Reglamento (CEE) n° 4064/89 («el Reglamento de concentraciones»), relativa a una propuesta de concentración por la cual la sociedad Oracle Corporation («Oracle», Estados Unidos) se propone adquirir, en el sentido del artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento de concentraciones, el control exclusivo de la empresa PeopleSoft Inc. («PeopleSoft», Estados Unidos) por medio de una oferta pública.
  - (2) El 17 de noviembre de 2003, la Comisión incoó un procedimiento de conformidad con el artículo 6, apartado 1, letra c), del Reglamento de concentraciones. Tras investigar detalladamente la concentración y su posible impacto en los mercados de referencia para los clientes, competidores y otros operadores, el 12 de marzo de 2003 la Comisión envió sus objeciones a Oracle, de conformidad con el artículo 18 del Reglamento de concentraciones. Según dichas objeciones, se consideraba probable que la transacción crease una posición dominante a resultas de la cual la competencia efectiva en el mercado común y el área cubierta por el Acuerdo EEE se vería gravemente obstaculizada. Se celebró una vista en Bruselas los días 31 de marzo y 1 de abril de 2004.
  - (3) El 7 de abril de 2004, tras la vista, la Comisión solicitó mayor información de conformidad con el artículo 11 del Reglamento de concentraciones, invitando a Oracle a que presentara más información a fin de poder tomar una decisión con mayor conocimiento de causa. A falta de respuesta de Oracle, el 14 de abril de 2004 la Comisión adoptó una decisión de conformidad con el artículo 11, apartado 5, del Reglamento de concentraciones, de modo que los plazos fijados en el artículo 10, apartado 1, y el artículo 10, apartado 3, del Reglamento de concentraciones quedaron suspendidos a partir de esta fecha. Tras la respuesta de Oracle a raíz de la petición de información formulada por la Comisión, el calendario de este procedimiento se reanudó de nuevo el 7 de octubre de 2004.
  - (4) La operación fue revisada por las autoridades de EE.UU. paralelamente al procedimiento de la Comisión. En EE.UU. se celebró un juicio ante el Tribunal de distrito del distrito norte de California en San Francisco (en lo sucesivo denominado «el Tribunal de distrito del norte de California», y el juicio «el juicio de EE.UU.»), que comenzó el 7 de junio de 2004. Mediante resolución de 9 de septiembre de 2004, el Tribunal de distrito del norte de California se negó a dictar una orden conminatoria
- <sup>(1)</sup> DO L 395 de 30.12.1989, p. 1. Reglamento modificado por última vez por el Reglamento (CE) n° 1310/97 (DO L 180 de 9.7.1997, p. 1).

relativa a la transacción. Durante el juicio se hicieron públicos numerosos documentos de empresas relativos a la transacción y (en parte) se pusieron en el sitio Internet del Departamento de Justicia de EE.UU. También se hicieron públicas las transcripciones de las declaraciones de unos 30 testigos en el proceso. La Comisión incluyó en su decisión partes de las pruebas del juicio de EE.UU.

#### I. LAS PARTES

- (5) Oracle es una empresa que cotiza en bolsa y cuyas acciones se negocian en el NASDAQ, con actividad en el ámbito del diseño, desarrollo, fabricación y distribución de programas informáticos para empresas, programas informáticos para servidores y bases de datos y servicios relacionados.
- (6) PeopleSoft es una empresa que cotiza en bolsa y cuyas acciones se negocian en el NASDAQ, con actividad en el ámbito del diseño, desarrollo, fabricación y distribución de programas informáticos para empresas y servicios relacionados. En julio de 2003, PeopleSoft adquirió el control de J.D.Edwards («JD Edwards»), una empresa americana activa en el sector de los programas informáticos de aplicaciones.

#### II. LA TRANSACCIÓN

- (7) La operación notificada consiste en una oferta pública para todas las acciones en circulación de PeopleSoft. Oracle lanzó la oferta pública el 9 de junio de 2003. La fecha de vencimiento de la oferta ha sido ampliada a menudo por Oracle. La oferta también incluye las acciones en circulación emitidas por PeopleSoft como contribución para la adquisición de JD Edwards. La oferta ha sido impugnada por PeopleSoft y no cuenta con el apoyo de la junta directiva de PeopleSoft.

#### III. LOS MERCADOS DE REFERENCIA

##### Soluciones o programas informáticos de SGF y RH

- (8) Tanto Oracle como PeopleSoft son vendedores de programas informáticos de aplicaciones de empresa. Se trata de programas informáticos que soportan importantes funciones empresariales necesarias para gestionar eficazmente un negocio a nivel de empresa o de rama, como la gestión de las finanzas de la empresa, la automatización de las funciones de venta y comercialización de una empresa, o la gestión de los recursos de los proyectos empresariales. Los programas informáticos de aplicaciones de empresa que están comercialmente ya disponibles se denominan programas informáticos «en serie», para distinguirlos de los programas informáticos especializados que cumplen las mismas funciones que los programas en serie, pero que se desarrollan internamente o con ayuda de consultores externos.

- (9) El sector agrupa en general los programas informáticos de aplicaciones de empresa en categorías con funcionalidades similares. Las categorías que interesan a efectos de la operación que nos ocupa son los sistemas de gestión financiera («SGF») y los recursos humanos («RH»), que suelen denominarse conjuntamente planificación de recursos empresariales («PRE»). El conjunto de SGF incluye típicamente programas contables (cuentas por cobrar, cuentas a pagar, libro mayor general), planificación y presupuesto, informes, gestión del tiempo y de los gastos, y la logística financiera; mientras que la serie de RH combina programas de gestión de datos personales, gestión de nóminas y beneficios sociales. Otros pilares de los PAE son la gestión de la relación con los clientes («GRC») y gestión de la cadena de suministro («GCS»).
- (10) La Comisión descubrió que los mercados de producto de referencia para la evaluación de la presente transacción son los mercados de aplicaciones informáticas avanzadas de SGF y RH. Como las aplicaciones de RH y SGF no son sustituibles para los compradores, la Comisión las considera dos mercados distintos. Las aplicaciones informáticas avanzadas de SGF y RH tienen por objeto responder a las necesidades de las empresas grandes y complejas, que necesitan programas informáticos y servicios complementarios de un nivel especialmente alto en términos de, entre otros, escalabilidad, configurabilidad, sofisticación, precio, fiabilidad y calidad de los programas informáticos, y reconocimiento de la marca del vendedor.
- (11) La investigación de mercado puso de manifiesto que las características de los programas informáticos de SGF y RH de alto nivel son diferentes de las de los productos dirigidos al mercado medio. En general, las soluciones de programas avanzados son más complejas, ofrecen mayor funcionalidad, soportan más usuarios (tanto en total como en número de usuarios concurrentes), son mucho más costosas (del doble al quintuplo o más) y tienen costes de aplicación más elevados en comparación con los programas informáticos del mercado medio. Los programas avanzados de SGF y RH tienen un mayor espectro de funcionalidad horizontal y mayor profundidad de funcionalidad vertical. Los programas avanzados tienen que soportar volúmenes muy altos de usuarios (por ejemplo, 30 000 empleados utilizando simultáneamente portales de autoservicio en línea) y altos volúmenes de transacciones, y por tanto tienen que tener un grado muy alto de escalabilidad. Los productos dirigidos al mercado medio tienen típicamente sus límites en varios centenares de usuarios. Los programas de SGF y RH avanzados pueden hacer frente a los complejos diseños organizativos de las grandes empresas. Para llevar a cabo su actividad, las organizaciones grandes y complejas generalmente cuentan con varios departamentos, mientras que en las empresas pequeñas y medianas las funciones son realizadas por una o pocas personas.

- (12) Los programas avanzados de SGF y RH tienen que cumplir los requisitos legales y las normas contables de las principales zonas económicas y jurisdicciones (por ejemplo, US-GAAP, NIC y otros sistemas nacionales); en este contexto, las soluciones empresariales amplias y complejas podrán en general gestionar múltiples regiones y diversas monedas, simultáneamente o prácticamente en tiempo real. Como mínimo, estas soluciones deben proporcionar mecanismos para que las grandes empresas gestionen estas diferencias con un esfuerzo mínimo. Además, las aplicaciones de las grandes empresas deben soportar simultáneamente múltiples lenguas incluso en una única ubicación, incluidos a veces el japonés y el chino. Las soluciones dirigidas al mercado medio típicamente se optimizan para su uso en una región económica específica, y como consecuencia normalmente proporcionan un soporte lingüístico y geográfico mucho menor.
- (13) Las empresas grandes y complejas escogen los programas de aplicaciones de empresa por su elevado nivel de mantenimiento y soporte del producto, y es una característica inherente de las soluciones avanzadas de SGF y RH, en comparación con las soluciones del mercado medio y las necesidades de soporte de los clientes del mercado medio. Los sistemas empresariales complejos deben tener en cuenta el impacto de la cobertura 24 horas al día 7 días a la semana, que requieren los retos de la empresa global. En cuanto a las empresas del mercado medio, generalmente las ubicaciones principales en EE.UU. o Europa están ligadas a oficinas de venta más pequeñas o distribuidores en otros países.
- (14) La arquitectura subyacente de las soluciones avanzadas es esencialmente diferente de la de los productos dirigidos al mercado medio. A menudo, sólo una arquitectura multicapas puede lograr el nivel de producción que se exige de las soluciones avanzadas de aplicaciones de empresa.
- (15) Las soluciones dirigidas al mercado medio tienen normalmente interfaces más sencillas, o API (interfaz para programas de aplicación) más sencillas, lo que facilita su integración con otros programas dirigidos al mercado medio y otras soluciones a menor escala, pero que tienen poco margen que añadir directamente a la funcionalidad de los programas. Los programas avanzados tienden a tener API complejas y privadas que permiten una integración total y compleja con otras soluciones informáticas a gran escala, y una mayor funcionalidad para adaptar las soluciones y soportar múltiples lenguajes de programación.
- (16) La investigación de la Comisión puso además de manifiesto que las «soluciones óptimas» o las «soluciones puntuales», los servicios de externalización de programas de RH, los servicios de integración de sistemas y los programas informáticos correspondientes (instalados ya en clientes) no representan problemas de competencia frente a un incremento pequeño pero no transitorio del precio de los programas avanzados, y por tanto todos estos productos y servicios no forman parte de los mercados de referencia.
- Empresas grandes y complejas como clientes*
- (17) Las soluciones avanzadas de RH y SGF son programas informáticos normalmente adquiridos por organizaciones o empresas complejas con un nivel muy alto de necesidades funcionales, que exigen un alto nivel de rendimiento del producto y una disponibilidad rápida y continua de los servicios de asistencia.
- (18) La Comisión, por tanto, ha llegado a la conclusión de que existen mercados de producto distintos para las soluciones avanzadas de RH y SGF para empresas grandes y complejas.
- Vendedores de programas informáticos avanzados de RH y SGF*
- (19) La Comisión determinó quiénes son los vendedores de programas avanzados de RH y SGF. Dichos proveedores serán los que ejerzan presión competitiva sobre la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft en los mercados en cuestión.
- (20) La Comisión determinó los proveedores del mercado examinando las ofertas presentadas por los proveedores para dichos clientes, es decir, para empresas grandes y complejas que necesitan una funcionalidad compleja en el ámbito de las aplicaciones de RH y SGF. Sin embargo, parece difícil dibujar una línea clara entre los clientes sobre la base de la complejidad de sus necesidades, y por tanto entre los clientes de programas de aplicaciones que pueden responder a las necesidades de las empresas grandes y complejas y las aplicaciones adaptadas a los clientes del mercado medio. Para poder llevar a cabo su investigación, la Comisión utilizó referencias para describir a dichos clientes así como las transacciones relativas a dichas aplicaciones informáticas.
- (21) Como primera referencia para medir la «complejidad» de los requisitos de estas grandes organizaciones, la Comisión consideró apropiado un valor neto de la licencia fijado en 1 millón de €. Este valor parecía ser una primera indicación adecuada de que se presentan tales ofertas para soluciones avanzadas adquiridas por empresas grandes y complejas, aunque ello no significa que no pueda haber ofertas individuales por debajo de este valor para soluciones avanzadas de RH y SGF. Sin embargo, para una licencia de un valor superior a 1 millón de €, puede suponerse con seguridad que cualquiera que gane una oferta por encima de este umbral para aplicaciones en el ámbito de los RH y SGF puede ser considerado proveedor de soluciones avanzadas de RH y SGF. La Comisión completó este umbral estableciendo como clientes a las empresas grandes y complejas. La investigación de mercado puso de manifiesto que los umbrales de 10 000 empleados o de ingresos superiores a 1 000 millones EUR podían constituir referencias adecuadas para definir en general las empresas grandes y complejas. La Comisión concluye que puede utilizarse un grupo complementario de referencias para efectuar una primera calificación de las ofertas a fin de evaluar si se refieren a programas avanzados para empresas grandes y complejas.

- (22) Con ayuda de estas referencias, la Comisión analizó las ofertas en que participaron los vendedores de programas de aplicaciones de empresa en los años 2001 y 2002, así como las ofertas presentadas por Oracle en respuesta a la petición de información de la Comisión tras la audiencia. La Comisión analizó más documentos relativos a ofertas, procedentes del proceso de EE.UU., para determinar quiénes son los proveedores de tales aplicaciones informáticas.
- (23) Sobre la base de estas pruebas, la Comisión concluyó que Oracle, PeopleSoft y SAP son los principales operadores de los mercados de programas avanzados de RH y SGF para empresas grandes y complejas. Cada uno de estos operadores presentó al menos 50-100 ofertas en un período de dos años, que cumplían los criterios de las referencias y por tanto se referían a programas avanzados para empresas grandes y complejas (es decir, empresas con más de 10 000 empleados e ingresos superiores a 1 000 millones EUR). Sin embargo, los datos de la Comisión y la información presentada por Oracle muestran que a veces ganan otros operadores ofertas públicas de programas avanzados de RH y SGF para responder a las necesidades de las empresas grandes y complejas. Otros vendedores de estos programas avanzados de RH y/o SGF son: Lawson, Intenia, IFS, QAD y Microsoft. Aunque estos vendedores sólo ganaron un número limitado de ofertas públicas, fueron finalistas para programas avanzados de RH y SGF, o participaron en ofertas públicas con un valor de licencia superior a 1 millón EUR en un mayor número.
- (24) Utilizando información de Oracle relativa a las ofertas públicas, así como otros dos grupos de datos obtenidos del proceso de EE.UU., la Comisión realizó un análisis econométrico para investigar si los datos revelaban una diferencia en el comportamiento de Oracle por lo que se refiere a las ofertas públicas, dependiendo de la identidad de los competidores en la ronda final. Si resultase que era más probable que Oracle ofreciera descuentos agresivos cuando SAP o PeopleSoft estaba presentes en la ronda final que cuando competía contra otros competidores, ello supondría una prueba indirecta de que la competencia se da principalmente entre los tres grandes proveedores de programas informáticos, y que sólo Oracle, SAP y PeopleSoft son vendedores de programas avanzados de RH y SGF que responden a las necesidades de las empresas grandes y complejas. El principal hallazgo fue que no pudo establecerse ninguna distinción significativa entre el comportamiento de Oracle al competir contra SAP y PeopleSoft, en comparación con su comportamiento al competir contra otros licitadores. Esto fue cierto incluso teniendo en cuenta únicamente operaciones más importantes.
- (25) La Comisión analizó con más detenimiento las capacidades y el alcance de los programas de RH y SGF de los otros vendedores, Lawson, Intenia, IFS, QAD y Microsoft. Particularmente sobre la base de los resultados del proceso de EE.UU. en San Francisco, la Comisión concluyó que, a pesar de las limitaciones en las ofertas de productos de cada uno de estos vendedores en comparación con las de Oracle, PeopleSoft y SAP por lo que se refiere a programas avanzados de RH y SGF, cada uno de ellos tiene varios clientes en el ámbito de los RH y SGF que pueden calificarse de empresas grandes y complejas. Estos vendedores pueden responder a sus necesidades al menos en los sectores en los que se especializan los vendedores respectivos.
- (26) Los mercados de producto de referencia son por tanto, respectivamente, las soluciones avanzadas de RH y SGF para empresas grandes y complejas. Los principales operadores de estos mercados son SAP, Oracle y PeopleSoft. Sin embargo, la Comisión ha llegado a la conclusión de que varios otros vendedores podrían representar un problema competitivo con respecto a Oracle, PeopleSoft y SAP, al menos en los sectores de su actividad, y no pueden ser excluidos como vendedores en los mercados de aplicaciones avanzadas de RH y SGF. A efectos de la transacción que nos ocupa, Lawson, Intenia, IFS y Microsoft deben considerarse vendedores de aplicaciones avanzadas de RH y SGF, y QAD debe considerarse sólo vendedor de soluciones avanzadas de SGF.
- Programas o soluciones de RH y SGF para el mercado medio**
- (27) La Comisión encontró indicios de que el mercado de aplicaciones informáticas para empresas de tamaño medio (con unos ingresos anuales de aproximadamente entre 30 millones y 1 000 millones EUR) constituye un mercado distinto de los mercados de soluciones avanzadas de RH y SGF, y posiblemente también de los mercados de aplicaciones para pequeñas empresas (es decir, aquellas cuyos ingresos son inferiores a 30 millones EUR). Las aplicaciones adaptadas a las necesidades de las empresas medianas son generalmente soluciones estándar con una gama de funcionalidades limitada y que sólo pueden adaptarse de forma limitada a las necesidades individuales de la empresa. Los mercados separados de soluciones de RH y SGF se distinguen también dentro de los programas destinados al mercado medio, ya que las funcionalidades para las empresas medianas no son sustituibles desde el punto de vista de la demanda, ni entre sí, ni con ninguna otra funcionalidad relacionada con otros pilares (GRC, GCS, etc.). Además, la Comisión encontró indicios de que los programas de aplicaciones para las pequeñas empresas sólo cubren las necesidades básicas de una empresa con una estructura organizativa uniforme.
- (28) En cualquier caso, la delimitación exacta de los mercados de producto para las soluciones de RH y SGF del mercado medio y los programas dirigidos a las pequeñas empresas puede dejarse abierta, pues la operación que nos ocupa no contempla problemas de competencia basados en ninguna de estas posibles definiciones de mercado.

### Ámbito geográfico de los mercados de referencia

- (29) La investigación de mercado ha arrojado claros indicios de que el alcance geográfico de los mercados de soluciones avanzadas de RH y SGF para empresas grandes y complejas es internacional. La mayoría de estos clientes estudian ofertas de programas informáticos de aplicaciones de empresa de vendedores situados en el EEE, Estados Unidos y otras partes del mundo, sin tener en cuenta la región geográfica de donde proviene la empresa. La Comisión también utilizó los datos sobre ofertas presentados por Oracle tras la audiencia, para investigar si el comportamiento de Oracle difería dependiendo de la ubicación de la oferta. Los datos no arrojaron que el descuento medio ofrecido en el EEE difiriera del ofrecido en EE.UU. o en el resto del mundo. Por tanto, la Comisión ha llegado a la conclusión de que los mercados de soluciones avanzadas de RH y SGF tienen un alcance internacional.
- (30) Por lo que se refiere a las soluciones de RH y SGF del mercado medio, el alcance geográfico de estos mercados puede no ser superior al EEE. Sin embargo, no es necesario establecer una delimitación exacta.

## IV. EVALUACIÓN

### A. Cuotas de mercado

- (31) El cálculo de las cuotas de mercado ha demostrado ser particularmente difícil en los mercados de referencia, puesto que ni los estudios disponibles del sector ni las partes han proporcionado una segmentación de los ingresos de los vendedores según la segmentación del mercado (de primera y mercado medio), y los vendedores no suelen clasificar a sus clientes según su volumen de ingresos o su número de empleados. Por tanto, la Comisión intentó determinar la fuerza de los vendedores sobre la base de sus ingresos totales, según lo comunicado en los informes del sector, independientemente de si éstos se obtienen en el mercado de primera o en el mercado medio. Las cuotas correspondientes figuran en el cuadro siguiente:

Ingresos totales por licencias en 2002 en todo el mundo	(%)	
	SGF	RH
Oracle	16	13,5
PeopleSoft	9	30
JD Edwards	3	2,5
Entidad fusionada Oracle/PeopleSoft/JD Edw.	28	46
SAP	51	40
Lawson	4	9
Intentia	1,5	1,5
IFS	0,5	1
QAD	1	—
Microsoft MBS	14	2,5

Fuente: Gartner, ERP Market Experiences Further Decline: Market Statistics 2002, publicado en 2003.

- (32) Dada su limitada importancia para los mercados en cuestión, la Comisión utilizó las cuotas sólo como indicación de la fuerza relativa de los distintos vendedores en los mercados. Las cuotas muestran que Oracle, PeopleSoft (incluido JD Edwards) y SAP son los principales operadores en los mercados de RH y SGF, y que la cuota de los otros operadores puede estimarse entre el 10 y el 15 %. SAP seguiría siendo líder en el mercado de SGF por delante de la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft, mientras que la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft sería líder en RH.

### B. Creación de una posición dominante, a resultas de la cual la competencia se vería considerablemente obstaculizada

Programas o soluciones avanzadas de RH y SGF

#### 1. Efectos no coordinados

- (33) En el pliego de cargos, la Comisión motivó en parte sus preocupaciones por el hecho de que un grupo importante de clientes sólo podría dirigirse a un único proveedor después de la transacción. Esta preocupación se basaba en la definición de un mercado que, tras la concentración, se limitaría a Oracle y SAP. El grupo con una opción limitada tras la concentración estaría compuesto, entre otros, por los clientes que no encuentran uno de los dos productos adecuados a sus necesidades; los clientes que prefieren ejecutar sus programas en una base de datos distinta de Oracle<sup>(1)</sup>; los clientes que quieran terminar su relación con uno de los dos; los clientes que, para evitar depender de un proveedor, preferirían adquirir sus programas de RH y SGF a dos proveedores distintos, y los clientes que preferirían no adquirir al mismo proveedor la licencia de los programas y de la base de datos.
- (34) A la luz de las conclusiones relativas a la definición de mercado, no es posible que la Comisión mantenga su conclusión preliminar de que este grupo de clientes se enfrentará a una falta de opción *de facto* tras la concentración.
- (35) Para evaluar si efectivamente la concentración notificada tendría efectos no coordinados, la Comisión aplicó varias regresiones en cuatro grupos de datos: un conjunto de datos de PeopleSoft, un conjunto de datos de Oracle compilado para la Comisión Europea, y dos grupos de datos de Oracle procedentes de los procedimientos de EE.UU. El propósito era investigar hasta qué punto la situación competitiva de una oferta concreta (medida por el número de licitadores presentes en la selección final) repercutía en el descuento ofrecido por el vendedor en cuestión (es decir, PeopleSoft para los grupos de datos de PeopleSoft y Oracle para los grupos de datos de Oracle).

<sup>(1)</sup> Los programas de aplicaciones de empresa de Oracle sólo funcionan en la base de datos de Oracle, mientras que los programas de PeopleSoft y SAP funcionan en otras bases de datos además de la de Oracle.

- (36) En general, la Comisión observó que había una relación muy fuerte entre la importancia del contrato y el descuento ofrecido. Los contratos que tendían a implicar precios de catálogo muy elevados tendían en general a atraer también grandes descuentos. La Comisión también descubrió que, en varias regresiones en las que esta relación entre la importancia del contrato y el descuento no se tuvo en cuenta adecuadamente, parecía haber un efecto en los competidores en cuanto al comportamiento en materia de descuentos. La observación inicial mencionada en el pliego de cargos se basó efectivamente en tal regresión. Una vez se tuvo en cuenta el tamaño del contrato, el número de licitadores finales ya no dio lugar a tales efectos.
- (37) El hecho de establecer, como en este caso, que el número y la identidad de los competidores en un concurso concreto parecen no tener efecto en el comportamiento de una empresa no prueba de por sí que la concentración no afectará negativamente a los clientes. Puede haber varias razones por las que tal efecto no aparece en los datos sobre la oferta pública. Basándose en la información disponible, no parece posible alcanzar una conclusión final sobre cual de las distintas razones es la más pertinente. Sin embargo, no es necesario que la Comisión llegue a una conclusión sobre esta cuestión, puesto que está claro que la falta de un efecto apreciable de la competencia en el comportamiento de Oracle hace que los datos sobre la oferta pública no sean válidos como prueba determinante de un efecto anticompetitivo de la concentración.
- ## 2. Efectos coordinados
- (38) En el pliego de cargos, la Comisión había basado asimismo sus preocupaciones en la conclusión según la cual, además de los efectos no coordinados, los dos operadores que quedarían en el mercado estarían en condiciones de atenuar aún más la competencia coordinando su comportamiento competitivo. La teoría de la coordinación del comportamiento se basaba en una definición del mercado que, después de la concentración, estaría compuesto sólo por Oracle y SAP, y se basaba en especial en las cuotas de mercado simétricas de Oracle/PeopleSoft por una parte y SAP por otra parte, y en una concordancia de sus motivos de acción debido al hecho de que SAP es con mucho el revendedor más importante de bases de datos de Oracle. La Comisión estimó que los parámetros siguientes favorecerían la adopción de una política común: reparto de clientes en un duopolio, reducción de la competencia de precios y compromiso para retrasar la adición de nuevas funcionalidades y mejora de los productos.
- (39) A la luz de las conclusiones relativas a la definición de mercado, la Comisión no puede concluir que la concentración llevaría a una posición dominante colectiva de la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft y SAP resultante de efectos coordinados.
- (40) En un mercado en el que, además de Oracle, PeopleSoft y SAP, también están presentes Lawson, Intenia, IFS, QAD y Microsoft como vendedores de aplicaciones avanzadas de RH y SGF, parece difícil alegar que estos operadores podrían llegar a un acuerdo por lo que se refiere a los parámetros mencionados anteriormente. En especial, el reparto de clientes no será posible debido a la presencia de un mayor número de posibles vendedores de estos programas. El mayor número de vendedores también reduce la transparencia del mercado y dificultaría las reventas. Además, las cuotas de mercado de los operadores no son simétricas. Los vendedores distintos de Oracle, PeopleSoft y SAP son considerablemente más pequeños en los mercados de referencia. Tampoco tienen los mismos vínculos estructurales que SAP y Oracle en el ámbito de las bases de datos. La reventa por parte de Lawson de bases de datos de Oracle parece marginal en comparación con la venta de bases de datos de Oracle por SAP, mientras que Microsoft utiliza sus propias bases de datos para sus productos de planificación de recursos empresariales.
- (41) La Comisión tampoco puede concluir que la concentración dará lugar a la coordinación únicamente entre la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft y SAP. Los otros vendedores mencionados en la sección sobre la definición de mercado —Lawson, Intenia, IFS, QAD y Microsoft— parecen alternativas adecuadas, dado que los datos de la Comisión y los datos presentados por Oracle tras la audiencia (el 27 de septiembre de 2004) muestran que estos vendedores han ganado concursos de programas informáticos en los mercados de referencia. Por tanto, no puede hablarse de una coordinación del comportamiento competitivo entre, por una parte la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft, y SAP por otra parte.
- ### *Programas o soluciones de RH y SGF para el mercado medio*
- (42) Por lo que se refiere a los mercados de programas de RH y SGF del mercado medio, hay bastantes más operadores que en los mercados de soluciones avanzadas de RH y SGF. Entre los proveedores de empresas medianas figuran Oracle, PeopleSoft, SAP, Lawson, Intenia, IFS, QAD, Microsoft MBS, y también Sage, SSA Baan, Unit4 Agresso (tanto RH como SGF); Hyperion, Systems Union o «Sun Systems» (SGF solamente); y Kronos, Ultimate, Midland, Meta4 y Rebus (RH solamente). No se dispone de las cuotas de mercado específicas de las aplicaciones para el mercado medio. Sin embargo, los ingresos globales obtenidos en 2002 (según informes de analistas) muestran que, a escala mundial, SAP seguiría siendo el operador más fuerte de SGF en dicho mercado, seguido de la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft. Otros operadores importantes serían Sage, Microsoft MBS, Hyperion, System Union y Lawson. Para las soluciones de RH del mercado medio, la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft se convertiría en el operador más fuerte, seguido de cerca por SAP. Otros operadores importantes de RH serían Kronos, Lawson, Sage y Microsoft MBS.

- (43) A escala europea, el impacto de la operación parece aún menos preocupante si nos basamos en el volumen de negocios global de Europa en 2002, según los informes de los analistas. La posición de SAP sería más fuerte en Europa que a escala mundial, tanto en RG como en SGF, mientras que la posición de la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft sería más débil. Muchos otros vendedores representan un problema competitivo para las partes de la concentración en el mercado europeo, por lo que respecta a los programas de RH y SGF del mercado medio.
- (44) Habida cuenta del poder limitado de la entidad fusionada Oracle/PeopleSoft en los mercados de aplicaciones de RH y SGF adaptadas a empresas medianas y normalmente adquiridas por éstas, y de los numerosos operadores activos en estos mercados, puede excluirse que la transac-

ción daría lugar a problemas de competencia en los mercados de aplicaciones de RH y SGF del mercado medio, con independencia de la delimitación exacta de estos mercados.

#### V. CONCLUSIÓN

- (45) La Comisión concluye que la concentración propuesta no crearía ni consolidaría una posición dominante única o colectiva en los mercados de soluciones avanzadas de RH y SGF por lo que se refiere a los programas de RH y SGF del mercado medio. Por tanto, la Comisión declara la concentración compatible con el mercado común y el Acuerdo EEE, de conformidad con el artículo 2, apartado 2, y el artículo 8, apartado 2, del Reglamento de concentraciones y el artículo 57 del Acuerdo EEE.