

**C/1295/22 KARNOV/TR ESPAÑA/WK ESPAÑA****INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN****EXPEDIENTE C/1295/22 KARNOV/TR ESPAÑA/WK ESPAÑA**

---

**1. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 6 de mayo de 2022, tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición de control exclusivo por parte de Karnov Group AB (KARNOV) de Editorial Aranzadi, S.A.U. (TR España), Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A. (e indirectamente de sus filiales)<sup>1</sup> (WK España) y Wolters Kluwer France, SAS (WK Francia). mediante la compra del 100% de las acciones de dichas sociedades, previa exclusión de determinados productos y unidades de negocio de su perímetro actual<sup>2</sup>.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por KARNOV según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (LDC), por superar el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC).
- (3) En ejercicio de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC, con fechas 9 de mayo, 18 de mayo, 19 de mayo, 20 de mayo, 2 de junio, 13 de junio, 14 de junio, 16 de junio, 20 de junio, 22 de junio, 28 de junio, 26 de julio, 24 de agosto, 31 de agosto y 8 de septiembre de 2022 esta Dirección de Competencia (DC) envió varios requerimientos de información, reiteraciones de los mismos, solicitudes de información complementaria y aclaraciones sobre las respuestas recibidas, a diferentes agentes afectados por la operación, en el marco de un test de mercado. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1 b) de la LDC, la DC acordó que dichas solicitudes de información suspendieran el transcurso del plazo máximo para resolver y notificar el expediente de referencia.
- (4) Adicionalmente, el 27 de julio de 2022 la DC remitió una solicitud de información a la notificante, KARNOV, que, de acuerdo con lo previsto en el artículo 37.2.b) de la LDC, suspendió el transcurso del plazo máximo para resolver y notificar el expediente de concentración económica, acumulándose esta suspensión a la acordada en relación con las solicitudes de información remitidas a terceros operadores. La respuesta a esa solicitud de información se recibió con fecha 18 de agosto de 2022.

---

<sup>1</sup> Wolters Kluwer Formación S.A. y Wolters Kluwer Portugal Unipessoal LDA.

<sup>2</sup> De acuerdo con la cláusula 14 del SPA, ciertos productos globales de Grupo TR (productos de software HighQ, Elite, Contract Express, Onesource, Legal One y Legal Tracker, así como el servicio Reuters News, Practical Law y Westlaw International, entre otros), y los productos de software de gestión jurídica Kleos, Legisway y Lamy Optimum de Grupo WK han sido excluidos del perímetro de la Operación Propuesta por lo que serán retenidos por el Grupo TR y el Grupo WK, respectivamente, y seguirán siendo ofrecidos en España por los mismos.

- (5) El día 9 de septiembre de 2022 se recibió la última de las respuestas a las solicitudes de información realizadas a terceros operadores. Pese a no haber recibido respuesta de todos los operadores consultados, la DC estimó que contaba con un número suficiente de respuestas, y acordó el levantamiento de la suspensión del plazo máximo para resolver con fecha 10 de septiembre de 2022.
- (6) El día 4 de octubre de 2022 KARNOV presentó una propuesta de compromisos. Conforme a lo dispuesto en el artículo 59.2 de la LDC, la presentación de dichos compromisos amplió en 10 días el plazo para dictar y notificar la resolución del expediente de referencia.
- (7) El día 5 de octubre 2022 esta DC remitió una solicitud de información a la notificante, KARNOV, que, de acuerdo con lo previsto en el artículo 37.2.b) de la LDC, suspendió el transcurso del plazo máximo para notificar y resolver el expediente de concentración económica. La respuesta a esa solicitud de información se recibió el día 6 de octubre de 2022.
- (8) El día 7 de octubre de 2022, esta DC envió una nueva solicitud de información a KARNOV, que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 37.2.b) de la LDC suspendió el plazo máximo para resolver y notificar. La respuesta a este requerimiento se recibió el 10 de octubre de 2022.
- (9) El 10 de octubre de 2022 KARNOV presentó una nueva propuesta de compromisos.
- (10) Con fecha 11 de octubre de 2022 la DC comunicó los compromisos presentados por KARNOV a terceros operadores con el fin de valorar su adecuación para resolver los problemas para la competencia derivados de la concentración, así como sus efectos sobre los mercados, al amparo de lo dispuesto en los artículos 59.3, 39.1 y 55.6 de la LDC. En virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1.a) de la LDC, la DC acordó que dicha solicitud de información suspendiera el transcurso del plazo máximo para resolver y notificar el procedimiento.
- (11) El día 17 de octubre KARNOV presentó una nueva propuesta de compromisos.
- (12) Expirado el plazo conferido a los terceros operadores consultados sobre los compromisos planteados por KARNOV el 19 de octubre de 2022, la DC acordó el levantamiento de la suspensión del plazo máximo para resolver y notificar desde esa fecha.
- (13) El día 24 de octubre de 2022, KARNOV presentó una nueva propuesta de compromisos.
- (14) El día 26 de octubre de 2022 KARNOV presentó una última propuesta de compromisos.
- (15) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 7 de noviembre de 2022, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

## **2. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (16) La operación propuesta consiste en la adquisición de control exclusivo por parte de KARNOV de TR España, WK España y WK Francia.

- (17) La operación se realizará mediante la compra del 100% de las acciones de dichas sociedades, previa exclusión de determinados productos y unidades de negocio de su perímetro actual.
- (18) Los productos excluidos de la operación podrán ser licenciados a otros competidores o competir directamente con los de las entidades adquiridas.
- (19) Adicionalmente, la operación implicará la cesión de determinados derechos de propiedad intelectual<sup>3</sup> que serán vendidos conjuntamente por Thomson Reuters Enterprise Centre GmbH (filial del Grupo Thomson Reuters) y Wolters Kluwer N.V. (filial del grupo Wolters Kluwer).
- (20) La operación se instrumentó a través de un contrato de opción de venta celebrado el 9 de diciembre de 2021. Finalmente, los vendedores ejercieron la opción de venta el 23 de febrero de 2022, concluyendo el contrato de compraventa de acciones el 25 de febrero de 2022.
- (21) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1.b) de la LDC.

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

- (22) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se superan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del citado Reglamento Comunitario.
- (23) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

### **4. EMPRESAS PARTICIPES**

#### **4.1. Adquirente: KARNOV GROUP AB (KARNOV)**

- (24) KARNOV es un grupo empresarial sueco dedicado a la provisión de información jurídica, fiscal, contable, medioambiental y relativa a la salud y a la seguridad.
- (25) Su domicilio social se encuentra en Suecia, y opera principalmente en Dinamarca y Suecia, pero cuenta además con oficinas en Noruega y Francia. Con carácter previo a la operación, no operaba en España.
- (26) KARNOV cotiza en el Nasdaq de Estocolmo en el segmento de mediana capitalización y no está controlada por ninguna persona o entidad.

---

<sup>3</sup> Cesión de determinados derechos de propiedad intelectual entre Wolters Kluwer International Holding B.V., Wolters Kluwer Financial Services Luxembourg SA, Holding Wolters Kluwer France S.A.S., Thomson Reuters Holdings B.V. y Thomson Reuters Enterprise Centre GmbH.

- (27) El volumen de negocios del grupo KARNOV en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO KARNOV 2021 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
86,6	86,6	-

Fuente: Notificación

## 4.2. Adquiridas: TR España, WK España y WK Francia

### 4.2.1. Editorial Aranzadi S.A.U. (TR ESPAÑA)

- (28) TR España es una filial indirecta de Thomson Reuters Enterprise Centre GmbH, que a su vez es una filial de Thomson Reuters Corporation, empresa matriz de Thomson Reuters Group (“**Grupo TR**”), con sede en Canadá y presencia en 33 países.
- (29) En España, el Grupo TR ofrece soluciones de información y consulta jurídicas, software y formación destinados a clientes privados (eminentemente, de los sectores jurídico y empresarial) y a Administraciones Públicas.
- (30) En el año 2000 adquirió la Editorial Aranzadi, siendo la principal marca con la que opera en España en la actualidad.
- (31) TR España cuenta con los siguientes productos y soluciones jurídicas: bases de datos jurídicas (entre las que destaca Aranzadi Digital); la biblioteca digital jurídica Proview; publicaciones jurídicas periódicas (revistas jurídicas) y no periódicas (libros jurídicos), editadas, entre otras, a través de las editoriales Civitas y Lex Nova; soluciones de software jurídico de gestión de despachos de abogados o de departamentos jurídicos<sup>4</sup> y soluciones de formación jurídica, tanto presencial como en línea.
- (32) Las soluciones de software jurídico de mejora de la productividad o de tecnología jurídica (también denominadas soluciones *legaltech*)<sup>5</sup> de TR España quedarán fuera del perímetro de la Operación, y seguirán ofreciéndose en España.
- (33) Señala la notificante que TR España no controla directa o indirectamente ninguna otra entidad presente en los mercados afectados.
- (34) El volumen de negocios de TR ESPAÑA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante, el siguiente:

<sup>4</sup> Las soluciones de software de gestión tienen como finalidad facilitar la llevanza de un despacho, el funcionamiento del departamento legal de una empresa o de una Administración Pública, y comprenden funcionalidades como gestión de expedientes, clientes, señalamientos y citas, etc;

<sup>5</sup> Las soluciones *legaltech* buscan maximizar la productividad mediante la automatización de procesos, la utilización de inteligencia artificial, etc.

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE TR ESPAÑA 2021</b> (millones de euros)		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

#### **4.2.2. Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A. (WK ESPAÑA) y Wolters Kluwer France S.A.S (WK FRANCIA)**

- (35) WK España es una filial indirecta de Wolters Kluwer N.V., matriz del Grupo Wolters Kluwer (Grupo WK), con sede en Países Bajos.
- (36) WK España tiene dos filiales controladas al 100% activas en los mercados afectados: Wolters Kluwer Formación S.A.<sup>6</sup> y Wolters Kluwer Portugal Unipessoal LDA<sup>7</sup>.
- (37) En España, las actividades del Grupo WK comprenden el diseño, desarrollo y comercialización de soluciones integrales de software; investigación y conocimiento legal y regulado; formación; cumplimiento normativo y servicios de los ámbitos legal, fiscal, financiero, contable/mercantil, laboral y de recursos humanos, educación, sector público y salud.
- (38) WK España cuenta con los siguientes productos y servicios en su cartera: bases de datos jurídicas (entre las que destacan La Ley Digital, CISS o el Consultor de los Ayuntamientos); la biblioteca jurídica digital Smartteca; publicaciones jurídicas y no periódicas, que edita, entre otras, a través de las marcas editoriales La Ley o Bosch; soluciones de software jurídico de gestión de despachos de abogados y departamentos legales; soluciones *legaltech*; y soluciones de formación jurídica (principalmente en línea).
- (39) El volumen de negocios de WK ESPAÑA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante, el siguiente:

<b>VOLUMEN DE NEGOCIOS DE WK ESPAÑA 2021</b> (millones de euros)		
<b>MUNDIAL</b>	<b>UE</b>	<b>ESPAÑA</b>
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

<sup>6</sup> Wolters Kluwer formación S.A. es una sociedad mercantil española, dedicada a la formación jurídica que opera solo en España.

<sup>7</sup> Wolters Kluwer Portugal Unipessoal LDA se dedica a la prestación de soluciones jurídicas en general en Portugal.

- (40) El volumen de negocios de WK FRANCIA en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC es, según la notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE WK FRANCIA 2021 (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

## 5. MERCADOS RELEVANTES

- (41) Las empresas afectadas por la operación notificada están activas en el sector de los servicios de información y consulta jurídicas, en el sector de productos de software jurídico y en el sector de formación jurídica, existiendo solapamientos en las actividades de las adquiridas en España en todos ellos. Sin embargo, la adquirente no opera en estos sectores en España.

### 5.1 Mercados de producto

- (42) Según lo expuesto, las adquiridas están activas en los siguientes sectores de actividad: (i) servicios de información y consulta jurídicas, mediante bases de datos jurídicas y publicaciones jurídicas, tanto impresas como digitales; (ii) desarrollo de productos de software jurídico, tanto de gestión, como de mejora de la productividad o *legaltech*; y (iii) formación jurídica.
- (43) En concreto, **la notificante** considera que el mercado de producto coincidiría con el mercado más amplio de soluciones jurídicas. Subsidiariamente, alega que, en caso de que se estimase conveniente realizar una subsegmentación del mismo, el mercado debería comprender, al menos, tanto los segmentos de soluciones de información y consulta como los de soluciones de software jurídicos, puesto que la mayoría de los clientes cuentan con ambas soluciones, suelen demandar soluciones que integren ambos elementos y existe un número significativo de proveedores que ofrecen los dos tipos de soluciones. Por último, indica que, a su juicio, no existen barreras significativas para la entrada o expansión entre segmentos. Asimismo, considera que, si se optase por definir un mercado de soluciones de información y consulta jurídicas, el mismo debería comprender tanto las soluciones de pago como las gratuitas (como el BOE, CENDOJ o blogs jurídicos).
- (44) Aunque de acuerdo con la notificante dichos sectores integrarían un único mercado, el de soluciones jurídicas, tanto los precedentes existentes, como los resultados del test de mercado realizado apuntan a que se trataría de mercados diferenciados.

- (45) En este sentido, **los precedentes**<sup>8</sup> tanto nacionales como comunitarios vienen diferenciando mercados más estrechos y promoviendo su análisis por separado caso por caso.
- (46) Además, **el test de mercado** ha evidenciado que, desde el punto de vista de la demanda, ninguno de los sujetos consultados considera sustitutivas las soluciones de información y consulta, las soluciones de software y las soluciones de formación, puesto que satisfacen necesidades diferentes. Todos ellos señalaron además que, a su juicio, se trata de productos que pueden contratarse de forma independiente y a distintos proveedores.
- (47) Preguntados acerca de si en caso de que el precio de las soluciones de información y consulta que tuviesen contratadas se incrementase entre un 5% y un 10% podrían sustituir su uso por soluciones de software jurídico o por formación, ninguno de los sujetos consultados contemplaba esta opción.
- (48) Además, el test de mercado ha puesto de manifiesto que, pese a lo afirmado por la notificante, muchos de los clientes de soluciones de información y consulta no disponen de soluciones de software, y quienes sí lo hacen en muchas ocasiones las contratan con proveedores distintos. Puesto que si bien son productos en los que la interconexión entre ambas soluciones puede resultar útil, no necesariamente han de ser adquiridos a un mismo proveedor, por lo que los clientes eligen para cada tipo de producto a aquel proveedor que les ofrece un producto más competitivo y adaptado a sus necesidades concretas.
- (49) Adicionalmente, desde el punto de vista de la oferta, los principales competidores de la notificante informaron de que la contratación de los distintos productos de información y consulta, software y formación que integran su cartera de productos puede realizarse de forma independiente.
- (50) Por otro lado, no todos los proveedores de soluciones de información y consulta ofrecen soluciones de software, y viceversa. De hecho, el mercado de soluciones de información y consulta es un mercado con un número mucho menor de oferentes que el mercado de soluciones de software, mucho más atomizado.
- (51) Por ello, y como se desarrollará a continuación, esta DC considera necesario analizar separadamente: (i) las soluciones de información y consulta jurídicas; (ii) soluciones de software jurídico; y (iii) la formación jurídica.

#### **5.1.1. Soluciones de información y consulta o soluciones de información para profesionales (Soluciones I&R)**

- (52) Las soluciones de información y consulta comprenden bases de datos jurídicas en línea, publicaciones jurídicas periódicas (revistas) y no periódicas (libros), tanto en formato impreso como digital (esencialmente, mediante bibliotecas jurídicas en línea), o boletines de actualidad (*newsletters*).

---

<sup>8</sup> COMP/M.7476 – Holtzbrinck Publishing Group / Springer Science+Business Media Gp Acquisition SCA/JV; COMP/M.3197 -Candover / Cinven / Bertelsmann- Springer; M.1275 - Havas / Bertelsmann / Doyma; M.6237, Computer Sciences Corporation / iSoft Group y C/0747/15 GLINTT/ ACTIVOS ALLIANCE.

- (53) Aunque todas ellas contienen información legal orientada a facilitar el ejercicio de su actividad a los profesionales del derecho (abogados, asesores, académicos, jueces y magistrados, fiscales, abogados del estado, etc), presentan características distintas.
- (54) Las bases de datos se caracterizan porque permiten consultar en un único sistema y de forma inmediata legislación actualizada, jurisprudencia, novedades jurídicas y doctrina administrativa, mediante la utilización de motores de búsqueda que facilitan la rápida localización de la información. Habitualmente también dan acceso a formularios y modelos, bibliografía y doctrina. Sin embargo, el acceso a artículos doctrinales suele ser mucho más restringido que en el caso de las bibliotecas digitales.
- (55) Por su parte, las publicaciones jurídicas comprenden, entre otros, manuales de derecho, comentarios a diversas normas jurídicas, artículos doctrinales, monografías, pero no jurisprudencia o doctrina administrativa y se presentan en formato impreso o en línea. Su contenido suele tomar como base la legislación, la jurisprudencia y la doctrina administrativa, y realiza un análisis de las mismas.
- (56) Como se ha indicado, **la notificante** considera que una eventual segmentación del mercado de información y consulta resultaría artificial, puesto que los clientes adquieren los distintos productos de forma conjunta y que todos los proveedores ofrecen todos los productos. Además, propugna que, desde el punto de vista de la oferta, este mercado comprende tanto las soluciones de pago, como las soluciones gratuitas<sup>9</sup>.
- (57) Sin embargo, **los precedentes existentes**<sup>10</sup> apuntan a una segmentación mayor, habiendo analizado, entre otros, como mercados diferenciados el mercado de publicaciones académicas y el mercado de publicaciones profesionales (y dentro de estos, se han planteado diversas subsegmentaciones que se analizarán posteriormente).
- (58) Por otro lado, el **test de mercado** ha evidenciado que, desde el punto de vista de la demanda, los clientes no consideran productos sustitutivos las bases de datos y las bibliotecas digitales o las publicaciones impresas. Los sujetos consultados consideran que se trata de productos complementarios, cuyo uso es necesario para el correcto desempeño de su profesión, pero que no son intercambiables entre sí.
- (59) En concreto, prácticamente todos los consultados han manifestado que no consideran sustituible la información obtenida de las bases de datos (fundamentalmente jurisprudencia, legislación y doctrina administrativa) mediante publicaciones periódicas o no periódicas, puesto que estas no ofrecen la inmediatez

---

<sup>9</sup> Tales como el Centro de Documentación Judicial (CENDOJ), que es una plataforma digital de búsqueda de jurisprudencia gestionada por el Consejo General del Poder Judicial; el Boletín Oficial del Estado (BOE), que publica legislación consolidada; así como otros contenidos ofrecidos por la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación, el Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, universidades públicas y privadas, y operadores privados que ofrecen contenidos jurídicos gratuitos con fines promocionales, así como el contenido jurídico que se comparte a través de Internet por los profesionales del derecho de manera gratuita (mediante blogs, redes sociales, etc.).

<sup>10</sup> Caso nº IV/M.1275, Havas/Bertelsmann/Doyma ; COMP/M.3197 - Candover/ Cinven/ Bertelsmann-Springer; COMP/M.7476 - Holtzbrinck Publishing Group / Springer Science+Business Media Gp Acquisition Sca / JV ; C/0747/15 GLINTT/ ACTIVOS ALLIANCE.

y un resultado tan preciso como las bases de datos (BBDD), y, además, no incluyen jurisprudencia, activo imprescindible para la práctica de los profesionales del derecho. Incluso aquellos que consideraban que el contenido de las publicaciones y de las bibliotecas jurídicas podría llegar a sustituir al de las BBDD, manifestaban que en la práctica no sería eficiente en términos de tiempo y recursos por lo que no era una opción a considerar.

- (60) Por otra parte, muchos de los usuarios de soluciones jurídicas consultados afirmaron tener contratada la base de datos con un proveedor, el acceso a la biblioteca digital con otro, y que, por otro lado, procedían a la adquisición de publicaciones concretas puntualmente, del proveedor que tuviese el contenido más adecuado a lo que en ese momento precisaran.
- (61) Además, indicaron que los criterios empleados para contratar los distintos productos eran diferentes. En cuanto a bases de datos valoraban que su proveedor ofreciese un gran volumen de sentencias (incluyendo sentencias de instancias inferiores, por ser de difícil acceso); que incluyese contenido diferenciado (contenido internacional o de derecho comparado, contenido práctico, etc); que estuviera actualizada; que el buscador ofreciese resultados precisos; que se ofreciesen funcionalidades adicionales; que la interfaz fuese intuitiva y fácil de usar, etc. Por su parte, en materia de publicaciones (periódicas o no), resultaba capital para los usuarios no solo el acceso a un gran volumen de contenidos, sino, sobre todo, el reconocimiento y prestigio de sus autores.
- (62) En cuanto a bases de datos, el test de mercado ha revelado que existe una cierta resistencia al cambio por parte de los usuarios por los costes de adaptación (*switching costs*). Todo cambio de proveedor requiere un periodo de adaptación a la nueva interfaz, adaptar los criterios de búsqueda al nuevo buscador, comprobar las funcionalidades que ofrece, etc. Por ello, aunque el precio es un elemento decisivo a la hora de elegir un proveedor de bases de datos una vez elegido, existiría cierta inelasticidad precio de la demanda, siendo esta más acusada en el caso de grandes despachos, que normalmente cuentan con un mayor número de proveedores de cada tipo de solución de I&R y, especialmente, de bases de datos.
- (63) Sin embargo, esto no aplica en materia de publicaciones, donde los usuarios no suelen adquirir todas las publicaciones a una única editorial, y pueden combinar la adquisición de productos de distintos proveedores en función de la calidad del texto y del prestigio de su autor, ya que no existe coste de adaptación en el cambio.
- (64) En el caso de las bibliotecas digitales el coste de cambio sería también menor pues, salvo el cambio de interfaz, la localización de los textos es mucho más estándar entre todos los proveedores que en el caso de las BBDD.
- (65) Por todo lo expuesto, esta DC considera preciso segmentar el mercado de soluciones de información y consulta jurídicas en función del tipo de producto, diferenciando entre: (i) bases de datos jurídicas, y (ii) edición y distribución de publicaciones de contenido jurídico.
- (66) En otro orden de cosas, debe reseñarse que prácticamente todos los usuarios consultados coincidieron al señalar que los productos ofrecidos por los proveedores de contenido gratuito no son sustitutivos de los ofrecidos por los proveedores de pago. Si bien los productos ofrecidos por los proveedores de contenido gratuito han

mejorado notablemente en los últimos tiempos, siguen siendo más básicos que los ofrecidos por los proveedores de pago, su contenido es más limitado y no ofrecen funcionalidades complementarias.

- (67) También desde el punto de vista de la oferta, los demás operadores activos en el mercado de bases de datos jurídicas han confirmado que las bases de datos de pago se diferencian de las gratuitas en cuanto a la calidad de los contenidos (especialmente en cuanto al nivel de interacción entre documentos), a las funcionalidades y a los contenidos complementarios.
- (68) Por tanto, esta DC considera que las soluciones gratuitas no son sustitutivas de las bases de datos jurídicas de pago y que no forman parte del mismo mercado sin perjuicio de que puedan ejercer presión competitiva sobre los proveedores de soluciones de pago.

#### **5.1.1.1. Bases de datos jurídicas**

- (69) Como se ha indicado, las bases de datos jurídicas son herramientas que permiten consultar en un único sistema legislación actualizada, jurisprudencia, novedades jurídicas, doctrina administrativa, acceso a bibliografía y doctrina básica, formularios y modelos.
- (70) Para acceder a los distintos tipos de contenido, ofrecen a sus usuarios la posibilidad de hacer búsquedas generales, de realizar búsquedas por especialidades temáticas (jurisprudencia, legislación, etc), o búsquedas con filtros, siendo de gran importancia no sólo que su buscador sea capaz de ofrecer un gran número de resultados sino que los mismos sean lo más adecuados a la búsqueda posible.
- (71) Además, ofrecen funcionalidades accesorias como la posibilidad de crear alertas para recibir un aviso relativo a novedades, pudiendo filtrar por el tipo de contenido (legislación, jurisprudencia, doctrina, etc.) y por el área de práctica (civil, mercantil, penal, etc.) y dentro de estas por subcategorías (propiedad intelectual, sucesiones, etc.); y la posibilidad de guardar los resultados obtenidos en carpetas individuales catalogables.
- (72) Su oferta de legislación destaca porque además de ofrecer la última versión de la normativa, permite consultar versiones anteriores, efectuar comparaciones entre distintas versiones, añadir anotaciones personales. Adicionalmente ofrecen doctrina administrativa relacionada con esa norma, índices de artículos doctrinales relacionados, un tesoro e incluyen hipervínculos a otras normas.
- (73) Además, es posible buscar bibliografía, jurisprudencia, o formularios sobre cada artículo de una norma.
- (74) Si bien no se han identificado precedentes que definan este mercado por todo lo expuesto, el mercado afectado por la operación propuesta sería el mercado de bases de datos jurídicas.

### 5.1.1.2. Edición y distribución de publicaciones de contenido jurídico

- (75) Los precedentes comunitarios<sup>11</sup> distinguen entre publicaciones académicas y publicaciones profesionales, constituyendo mercados separados.
- (76) El mercado de publicaciones académicas comprende la publicación de libros y revistas destinadas a investigadores y académicos. Las publicaciones académicas se diferencian de otras publicaciones en cuanto a los autores, la selección de contenidos, los contenidos, los adquirentes y los lectores.
- (77) El mercado de publicaciones profesionales comprende la publicación de libros y revistas destinados a su uso profesional y/o a proporcionar información relativa a un determinado sector a los profesionales que operan en él. Este tipo de publicaciones se financia mayoritariamente mediante la publicidad, y constituyen un canal publicitario muy especializado para los proveedores de bienes y servicios relacionados.
- (78) Las adquiridas están activas en ambos mercados. No obstante, de acuerdo con la notificante, la cuota de mercado de TR España en el **mercado de publicaciones académicas jurídicas**, en el que no está presente WK España es muy inferior al 20%, cualquiera que fuese la definición de mercado, por lo que no será objeto de análisis específico en esta operación.
- (79) Respecto al mercado de **publicaciones profesionales**, la Comisión Europea (CE)<sup>12</sup> ha considerado la posibilidad de subdividirlo en función de la industria o sector profesional afectados, distinguiendo, por ejemplo, los siguientes mercados de publicaciones: jurídicas, de negocios, médicas, educativas, salud, etc.
- (80) Señala la CE que esta segmentación por sectores refleja las diferencias existentes entre ellos en materia de contenido, publicidad y destinatarios de las publicaciones.
- (81) No existe sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda entre publicaciones profesionales de distintas materias, ya que, por ejemplo, para un profesional del derecho el acceso a una publicación médica no reemplazaría el acceso a una legal.
- (82) En cuanto a una eventual sub-segmentación de este mercado atendiendo al canal de distribución, entre publicaciones electrónicas y títulos impresos, la notificante aduce que la misma no procedería, puesto que, desde el punto de vista de la demanda, los proveedores que ofrecen ambos tipos de productos son los mismos y, con carácter general, la adquisición de una publicación impresa da acceso a la misma en formato digital (*ebook*).
- (83) Por otro lado, señala la notificante que desde el punto de vista de la demanda los clientes que adquieren este tipo de productos también coinciden.
- (84) A juicio de esta DC, en línea con la decisión de la CE respecto a las publicaciones académicas<sup>13</sup>, no procede subsegmentar en función del canal de distribución, pues

<sup>11</sup> COMP/M.3197 - Candover/ Cinven/ Bertelsmann-Springer (párrafos 12 a 14) ; COMP/M.7476 - Holtzbrinck Publishing Group / Springer Science+Business Media GP acquisition SCA / JV (párrafo 57).

<sup>12</sup> COMP/M.3197 - Candover/ Cinven/ Bertelsmann-Springer (párrafo 25); Caso nº IV/M.1275, Havas/Bertelsmann/ Doyma (párrafo 9).

<sup>13</sup> COMP/M.7476 - Holtzbrinck Publishing Group / Springer Science+Business Media GP acquisition SCA / JV. La Comisión señaló que, a tenor de los resultados del test de mercado, no parecía apropiado segmentar el mercado de publicaciones

el test de mercado ha corroborado que, desde el punto de vista de la oferta, todos los proveedores de este tipo de publicaciones jurídicas están activos en la edición y distribución de publicaciones profesionales jurídicas tanto en soporte físico como digital. Además, la diferenciación entre las publicaciones en papel y en formato electrónico es cada vez más difusa en aquellas publicaciones cuyo contenido está sujeto a cambios frecuentes (como los códigos legales) puesto que, aunque el producto se adquiera en papel, las editoriales facilitan el acceso a las actualizaciones de forma digital.

- (85) Por otro lado, desde el punto de vista de la demanda, según el test de mercado los clientes adquieren publicaciones profesionales en ambos formatos. Asimismo, uno de los operadores consultados ha manifestado expresamente que las publicaciones digitales y en soporte físico serían sustituibles entre sí, pues ambas satisfacen la misma necesidad y, en la actualidad, casi todas las publicaciones no periódicas digitales siguen publicándose en soporte papel, por lo que podrían adquirirse de forma indistinta (aunque en la actualidad predominaría la adquisición de estas publicaciones en soporte digital).
- (86) En cuanto a una eventual segmentación del mercado de edición y distribución de publicaciones profesionales jurídicas periódicas y no periódicas, la notificante defiende que en el caso analizado no resultaría procedente.
- (87) En particular, sostiene que en el ámbito de las publicaciones jurídicas no existen grandes diferencias entre ambos tipos de publicaciones: los editores son los mismos, los adquirentes también y ambos tipos de publicaciones satisfacen la misma necesidad y son sustituibles entre sí desde el punto de vista de la demanda, puesto que ambas son similares en cuanto a la naturaleza, el tipo de contenido y la finalidad de la publicación.
- (88) Según lo manifestado por la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA)<sup>14</sup>, el campo de las publicaciones jurídicas presenta una idiosincrasia propia, diferente a la de las publicaciones en otros sectores de actividad, no siendo habituales los trabajos en coautoría y predominando los trabajos de gran extensión, que llevan a que se publique con menos intensidad que en otros sectores.
- (89) Asimismo, indica que existen productos, como los códigos jurídicos, que cuando se adquieren en formato impreso suelen venderse como no periódicos, pero cuando se adquieren en formato digital pueden ofrecerse al cliente como periódicos, mediante la remisión de actualizaciones.

---

académicas en función del canal de distribución (diferenciando entre publicaciones electrónicas y títulos impresos), ya que la mayoría de los consultados reconoció adquirir publicaciones académicas en ambos formatos y que ambas eran, a su juicio, intercambiables. Para muchos de los consultados las publicaciones académicas en papel estaban perdiendo relevancia y habían pasado a ser residuales, ya que las publicaciones digitales ofrecían más funcionalidades y eran más inmediatas. Asimismo, desde el punto de vista de la oferta, la mayoría de los proveedores afirmó ofrecer ambos tipos de publicaciones y que el contenido de las publicaciones era el mismo con independencia del formato, aunque las publicaciones electrónicas ofrecían funcionalidades adicionales como la búsqueda online o la inclusión de hipervínculos en referencias.

<sup>14</sup> La ANECA es un Organismo Autónomo, adscrito al Ministerio de Universidades, que tiene como objetivo contribuir a la mejora de la calidad del sistema de educación superior mediante la evaluación, certificación y acreditación de enseñanzas, profesorado e instituciones. Fue creada con la aprobación de la Ley 15/2014, de 16 de septiembre, de racionalización del Sector Público y otras medidas de reforma administrativa.

- (90) Por todo lo expuesto, el mercado afectado por la operación propuesta sería el mercado de publicaciones profesionales jurídicas y se analizarán tanto el mercado amplio como los estrechos de publicaciones periódicas y no periódicas.

### 5.1.2. Soluciones de software de gestión jurídica

- (91) Tanto la CNMC<sup>15</sup> como la CE han considerado<sup>16</sup> 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.
- (92) Atendiendo a su funcionalidad, la industria del software distingue generalmente entre los siguientes tipos de software dentro de la denominada “pila tecnológica” (*IT stack*<sup>17</sup>): (i) software de infraestructura (i.e., servidores y bases de datos); (ii) *middleware* (i.e., plataformas de integración); (iii) software de aplicación y software de oficina; y (iv) software operativo/de navegación.
- (93) Dentro del software de aplicación, se distingue también entre el software de consumo y el de empresa.
- (94) En decisiones anteriores la CE<sup>18</sup> definió distintos mercados dentro de la categoría más amplia de software de empresa (EAS por sus siglas en inglés, “Enterprise Application Software”). En concreto, la CE consideró que el mercado de soluciones EAS podía dividirse atendiendo a la funcionalidad de las soluciones de software, entre otras, en las siguientes categorías: (i) Software de gestión de recursos (ERP por sus siglas en inglés “*Enterprise Resource Planning*”); (ii) Software de gestión de relaciones comerciales (CRM por sus siglas en inglés “*Customer Relationship Management*”); y (iii) Software de gestión del ciclo de vida del producto (PLM por sus siglas en inglés, “*Product Lifecycle Management*”).
- (95) El software de gestión de recursos (ERP) comprende aplicaciones orientadas a conseguir una gestión óptima de los distintos recursos de la empresa, como empleados, bienes y recursos económicos.
- (96) Por otro lado, la CNMC ha segmentado también los mercados de software atendiendo al sector<sup>19</sup> y ha identificado mercados como el de aplicaciones de educación y formación<sup>20</sup> o el software de distribución farmacéutica.
- (97) Las soluciones de tecnología jurídica o *legaltech* son herramientas de software diseñadas para mejorar la productividad de los usuarios mediante la automatización de procesos y la integración de utilidades que permitan una gestión más sencilla y

---

<sup>15</sup> C/1220/21 TURNITIN/OURIGINAL.

<sup>16</sup> M.6237, Computer Sciences Corporation / iSoft; M.5763 Dassault Systemes M.6921– IBM Italia/UBIS; M.6127 – Atos Origin/Siemens IT Solutions & Services, M.5666 – Xerox/Affiliated Computer Services, M.5301 – Cap Gemini/Bas

<sup>17</sup> 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.

<sup>18</sup> Caso M.10385 - Genstar Capital / TA Associates / 20-20 / CompuSoft; Caso COMP/M.4944 – Oracle/Peoplesoft.

<sup>19</sup> C/0747/16, Glintt /Alliance Healthcare-Activos-.

<sup>20</sup> C/0009/07, Tecnom / Getronics.

eficiente de las actividades relacionadas con la práctica jurídica, como la gestión documental, el cumplimiento normativo y, en general, la preparación de casos.

- (98) De acuerdo con un gran número de consultados en el test de mercado, una de las innovaciones recientes más relevante en materia *legaltech* han sido los programas de predicción legal que ofrecen estimaciones de la probabilidad de éxito en un procedimiento judicial teniendo en cuenta variables como el juzgado o tribunal que conocerá del asunto, el abogado de la contraparte, los preceptos legales invocados, etc. También están proliferando las herramientas para la creación automática de documentos y contratos.
- (99) Las soluciones de software de gestión jurídica son productos de software diseñados para facilitar la gestión de un despacho de abogados, una asesoría jurídica o una Administración Pública.
- (100) Las soluciones de software de gestión jurídica para operadores privados permiten la gestión de expedientes, la creación de fichas de clientes, el control de plazos de vencimientos y señalamientos judiciales, el control de las horas facturables a cada cliente por cada asunto, el control de gastos o de facturación.
- (101) Por su parte, las soluciones de software de gestión jurídica para Administraciones Públicas se centran en la digitalización de procedimientos administrativos vinculados a la denominada administración electrónica, que permite al administrado relacionarse con las Administraciones Públicas por medios electrónicos (registro electrónico, carpeta ciudadana electrónica, perfil del contratante, portafirmas, tablón de anuncios, portal de transparencia, etc) y a la gestión digital del funcionamiento interno de las Administraciones Públicas (control horario, control interno, contratación electrónica, herramientas de comunicación interna, etc).
- (102) Así, de acuerdo con los precedentes referidos, sería posible segmentar el mercado de software jurídico atendiendo a la funcionalidad de los distintos productos, entre software jurídico de gestión y software jurídico *legaltech*.
- (103) No obstante, dado que TR España no estará activo en el segmento de software jurídico *legaltech* y que, la cuota de WK España sería [0-10]%del mercado, este posible segmento no será objeto de ulterior análisis.
- (104) En cuanto al mercado de software de gestión jurídica, teniendo en cuenta el sector de actividad al que se destina, podría distinguirse entre software jurídico de gestión para operadores privados, por un lado, y software de gestión jurídica para el sector público, por otro.
- (105) La presencia de WK España en el segmento de software de gestión jurídica para operadores privados es prácticamente inexistente, por haber sido excluidos casi íntegramente de la operación los productos de software de gestión jurídicos destinados a empresas, y actualmente se circunscribe a su producto Gioconda<sup>21</sup>, siendo su cuota [0-10]%.

---

<sup>21</sup> Software de gestión de procedimientos concursales y de insolvencia.

- (106) En cuanto al segmento de software de gestión jurídica para entidades públicas, WK España apenas está presente en este segmento, y la cuota de TR España es [0-10] %.
- (107) Dado que las conclusiones del análisis no varían cualquiera que sea la definición precisa del mercado de software de gestión jurídica, esta puede dejarse abierta.

### 5.1.3. Soluciones de formación jurídica

- (108) Tanto TR España como WK España realizan actividades de formación jurídica en España de forma presencial y en línea. TR España concentra su actividad formativa en materia jurídica de forma presencial en tres ciudades españolas: Madrid, Barcelona y Málaga. Por su parte, la notificante indica que la actividad formativa jurídica presencial de WK España es puramente residual (su cuota a nivel nacional sería [0-10] %).
- (109) No se han identificado precedentes que definan este mercado, si bien en el ámbito del derecho comparado se han identificado resoluciones de las autoridades de competencia de Francia, Portugal y Reino Unido relativas a la educación universitaria y no universitaria. Sin embargo, en este caso se trataría de una formación post-universitaria (que incluye, cursos, seminarios y otro tipo de eventos formativos), orientada a los profesionales del derecho que busquen especializarse en una determinada materia o actualizar sus conocimientos, pero no se trataría de estudios reglados universitarios (como podrían ser un Máster o un Doctorado).
- (110) Dentro del ámbito de esta formación especializada post-universitaria, cabría segmentar el mercado atendiendo al sector afectado, puesto que desde el punto de vista de la demanda la formación en una determinada materia (en este caso en el ámbito del derecho) no puede ser sustituida por otra (como podría ser la formación en medicina, ingeniería, etc).
- (111) Desde el punto de vista de la oferta, se observa que, aunque parte de los proveedores de formación sí ofrecen formación en varios sectores (como podrían ser las Universidades u otras instituciones educativas, que cuentan con cursos de especialización en varias materias), la mayoría de los competidores de las adquiridas son actores centrados, en gran medida, en el ámbito del derecho, como son el CEF, o los Colegios de Abogados.
- (112) En cuanto a una eventual segmentación en función del formato de la enseñanza, la notificante sostiene que se trataría de un único mercado, no debiendo sub-segmentar en atención al canal de impartición de la formación entre formación en línea y presencial. Señala que, desde el punto de vista de la oferta, la mayoría de los proveedores ofrecen ambos tipos de formación. Y desde el punto de vista de la demanda, la mayoría de los clientes consideran ambos tipos de formación sustitutivas. Además, indica que, a raíz de la pandemia ocasionada por el COVID-19, se produjo un gran cambio en cuanto a la organización de la formación, puesto que los cursos que previamente se impartían exclusivamente de forma presencial ahora ofrecen la posibilidad de conectarse a distancia.
- (113) El test de mercado ha confirmado los argumentos esgrimidos por la notificante, puesto que los operadores consultados que ofrecen formación han afirmado que

actualmente impera el modelo digital, existiendo una fuerte tendencia hacia la formación telemática o a distancia. En este sentido, varios operadores han reconocido que las actividades formativas que se celebran de forma presencial pueden seguirse simultáneamente de forma telemática.

- (114) También desde el punto de vista de la demanda se ha observado un incremento en el volumen de usuarios de este tipo de servicios. Como apuntan diversos estudios<sup>22</sup>, aunque tradicionalmente la formación a distancia se percibía como una formación de menor calidad que la presencial, actualmente la formación en línea ha crecido notablemente por las ventajas que ofrece: flexibilidad, eliminación de barreras geográficas, menor coste y acceso a una oferta educativa más variada.
- (115) Por lo expuesto, esta DC considera que, como defiende la notificante, si bien tradicionalmente existía una clara diferencia entre la formación en línea y la presencial, esta se ha ido diluyendo con la creciente digitalización, habiendo experimentado un impulso notable y siendo frecuentes los formatos híbridos.
- (116) En cualquier caso, se analizará el mercado más amplio de formación jurídica y los posibles segmentos de formación jurídica a distancia y formación jurídica presencial.

## 5.2 Mercados geográficos

### 5.2.1. Soluciones de información y consulta o soluciones de información para profesionales (Soluciones I&R)

#### 5.2.1.1. Bases de datos jurídicas

- (117) En cuanto a la definición geográfica del mercado, tanto la notificante como esta DC consideran que trata de un mercado de dimensión nacional, puesto que los contenidos de las bases de datos están referidos en su mayoría<sup>23</sup> a normativa nacional, a jurisprudencia nacional, a doctrina de las autoridades administrativas españolas y a comentarios de autores sobre las mismas y la lengua utilizada suele ser el castellano.

#### 5.2.1.2. Edición y distribución de publicaciones profesionales jurídicas

- (118) Con independencia de si se trata de publicaciones periódicas o no periódicas, los precedentes referidos consideran que trata de un mercado de dimensión nacional, atendiendo entre otros, a criterios lingüísticos, puesto que la mayoría de las publicaciones legales se realizan en el idioma nacional.

---

<sup>22</sup> <https://www.iberdrola.com/talento/educacion-presencial-vs-virtual>  
[https://www.telefonicaeducaciondigital.com/tendencias/-/asset\\_publisher/G0LheSHQiyX/content/formacion-online-o-presencial-cual-es-mejor-](https://www.telefonicaeducaciondigital.com/tendencias/-/asset_publisher/G0LheSHQiyX/content/formacion-online-o-presencial-cual-es-mejor-)

<sup>23</sup> Aunque la mayoría de las BBDD incluyen normativa y jurisprudencia comunitaria, esta representa un volumen muy inferior a la nacional, siendo más importante en ciertas materias como podría ser el Derecho de la Competencia, pero mucho más residual en las demás especialidades jurídicas.

- (119) También a juicio de la notificante el mercado sería de ámbito nacional, además de por razones lingüísticas, porque las particularidades propias de cada sistema jurídico nacional influyen en los productos y servicios que ofrecen.
- (120) Por tanto, se analizará el mercado nacional de publicaciones profesionales jurídicas.

### 5.2.2. Soluciones de software de gestión jurídica

- (121) La notificante considera que el mercado de software jurídico sería de ámbito nacional, por razones lingüísticas y por las particularidades propias de cada sistema jurídico nacional.
- (122) La CE<sup>24</sup> ha planteado en ocasiones la posibilidad de que el mercado de software de gestión fuese nacional atendiendo a las regulaciones propias de un determinado país de un determinado sector específico (como el sector sanitario).
- (123) En este caso, esta DC coincide con la notificante y los precedentes, al entender que las peculiaridades propias del sector jurídico español incidirían tanto en las soluciones de software de gestión para entidades privadas como para entidades públicas, por lo que considera que es un mercado de dimensión nacional.

### 5.2.3. Soluciones de formación jurídica

- (124) El segmento amplio de formación jurídica en línea es como mínimo nacional pues si bien permite su seguimiento desde cualquier parte del mundo, al versar sobre legislación, jurisprudencia y doctrina fundamentalmente nacional, sigue desarrollándose predominantemente en español. No obstante, en ciertas materias cada vez se ofertan más cursos en inglés, para atraer a un público más internacional y, sobre todo, europeo.
- (125) El segmento de formación jurídica presencial podría ser de alcance local. Sin embargo, puesto que la actividad formativa de WK España se centra de forma casi íntegra en la formación en línea, y que, de acuerdo con la información facilitada por la notificante, la actividad formativa presencial de TR España se concentra en tres localidades españolas en las que, en cualquier caso, su cuota no excedería el [20-30]% la definición exacta del mercado puede dejarse abierta.
- (126) Además, no puede obviarse el hecho de que el auge de la formación en línea ha dado lugar a un modelo híbrido de formación, mediante el cual las actividades formativas presenciales pueden seguirse simultáneamente en línea desde cualquier punto del mundo.

---

<sup>24</sup> COMP/M.6237 - Computer Sciences Corporation/ Isoft Group.

## 6. ANÁLISIS DEL MERCADO

### 6.1. Estructura de la oferta

- (127) A continuación se recogen las estimaciones de cuotas de mercado de las partícipes y de sus competidores en los mercados de bases de datos jurídicas<sup>25</sup>, edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales, software de gestión jurídico para operadores privados y formación jurídica en España.

#### 6.1.1. Soluciones de información y consulta o soluciones de información para profesionales (Soluciones I&R) en España

##### 6.1.1.1. Bases de datos jurídicas en España

BASES DE DATOS JURÍDICAS EN ESPAÑA						
Operador	2019		2020		2021	
	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota
WK	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
TR	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Adquiridas	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%	[...]	[40-50]%
Lefebvre	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
ESPUBLICO	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Vlex	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Tirant	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sepin	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Iberley	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>Total mercado</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: notificante

- (128) En cuanto al mercado de bases de datos jurídicas, donde el solapamiento entre WK España y TR España es más considerable, de acuerdo con la notificante, la cuota conjunta de las adquiridas en España en 2021, excluyendo a proveedores de contenido gratuito, asciende al [40-50]% del total del mercado ([20-30]% de WK España y [20-30]% de TR España), seguida, a gran distancia, por Lefebvre-El Derecho ([20-30]% actual líder del mercado).
- (129) No obstante, de acuerdo con los ingresos declarados por los principales competidores, la cuota conjunta de la entidad resultante sería algo menor ([40-50]%), seguido a menor distancia por Lefebvre-El Derecho (con una cuota entre el [30-40]%).

<sup>25</sup> Excluidos los operadores gratuitos.

### 6.1.1.2. Edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales en España

EDICIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PUBLICACIONES JURÍDICAS PROFESIONALES EN ESPAÑA						
Operador	2019		2020		2021	
	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota
<b>WK</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
<b>TR</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>	[...]	<b>[10-20]%</b>
<b>WK+TR (Entidades Adquiridas)</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>	[...]	<b>[30-40]%</b>
Lefebvre	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
Tirant	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Marcial Pons	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sepin	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Dykinson	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
<b>TOTAL</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Notificante

- (130) En relación con el mercado de edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales, según la notificante, la cuota conjunta de las adquiridas en España en 2021, excluyendo a proveedores de contenido gratuito, alcanza el [30-40]% ([10-20]% de WK España y [10-20]% de TR España), seguida de cerca por Lefebvre, con una cuota del [30-40]%.
- (131) En los segmentos estrechos de publicaciones periódicas y no periódicas la cuota conjunta en España en 2021 asciende a [30-40]% y [30-40]% respectivamente.
- (132) En este caso, cabe señalar que las estimaciones de la notificante relativas a la edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales (incluyendo tanto periódicas como no periódicas) sobreestimarían los ingresos de algunos de sus principales competidores, a tenor de la información facilitada por estos a la CNMC.
- (133) Así, conforme a la información facilitada por los principales competidores que atendieron la solicitud de información de la DC, la cuota conjunta de las adquiridas podría llegar a superar el [40-50]% del mercado (correspondiendo aproximadamente [20-25]% a cada una de ellas), seguidas a mayor distancia por Lefebvre, con una cuota cercana al [20-30]%.

### 6.1.2. Soluciones de software gestión jurídica para operadores privados en España

SOFTWARE DE GESTIÓN JURÍDICA PARA OPERADORES PRIVADOS EN ESPAÑA						
Operador	2019		2020		2021	
	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota
<b>WK</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>
<b>TR</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
<b>Adquiridas</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>	[...]	<b>[20-30]%</b>
Pixelware	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
MN Program	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Lefebvre	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo WK (negocio excluido de la operación)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Grupo TR (negocio excluido de la operación)	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Tirant	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Vlex	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>Total</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: Notificante

- (134) Según la notificante, la cuota conjunta de las adquiridas en el segmento más estrecho de software de gestión jurídico para operadores privados en España en 2021 es del [20-30]% ([0-10]%de WK España y [20-30]%de TR España). Los siguientes operadores serían Pixelware [10-20]%y MN Program [10-20]%
- (135) La cuota de mercado conjunta en un eventual mercado de software jurídico para el sector público en 2021 es inferior al [0-10]% (siendo sumamente residual la actividad de WK España).

### 6.1.3. Soluciones de formación jurídica en España

FORMACIÓN JURÍDICA EN ESPAÑA						
Operador	2019		2020		2021	
	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota	Facturación	Cuota
<b>WK</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>	[...]	<b>[0-10]%</b>
<b>TR</b>	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
<b>Adquiridas</b>	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
Centro de Estudios Garrigues	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
CEF	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
Lefebvre	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Sepin	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
VLEX	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Tirant	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%	[...]	[0-10]%
Otros	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
<b>Total mercado</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>	[...]	<b>100,0%</b>

Fuente: notificante

- (136) En el mercado de la **formación jurídica**, según estimaciones de la notificante las adquiridas presentan una cuota combinada en España del [20-30]% ([0-10]% de WK España y [10-20]% TR España), empleando un criterio de cálculo conservador<sup>26</sup>. Compiten con operadores fuertes, como el Centro de Estudios Garrigues, cuya cuota sería superior a la cuota conjunta de la notificante [20-30]% o el Centro de Estudios Financieros [10-20]%.
- (137) En el mercado estrecho de formación jurídica en línea la cuota conjunta en España en 2021 ascendería al [30-40]% ([10-20]% de WK España y [10-20]% de TR España) y en el de formación jurídica presencial sería inferior al [10-20]% a nivel nacional (con una adición de WK España inferior al [0-10]%) e inferior al [20-30]% a nivel local en todas las localidades en las que está activa TR España.
- (138) El test de mercado realizado ha confirmado la estimación de la cuota conjunta de las adquiridas realizada por la notificante ([20-30]% correspondiendo el [0-10]% a WK España y el [20-30]% a TR España), puesto que, aunque hay competidores cuya facturación habría sido sobreestimada, existe otro cuyos ingresos por formación jurídica se habían infraestimado.
- (139) Así, existen ciertos competidores de las partes activos en todos o la mayoría de los mercados relevantes:

<sup>26</sup> Señala la notificante que el tamaño total de este segmento de actividad está especialmente infravalorado, por la dificultad para obtener el volumen de negocio de actores muy relevantes en este ámbito, como son las universidades (tanto públicas como privadas), los Colegios de Abogados y otros Colegios profesionales (Colegios de Procuradores, de Economistas, Consejo General del Notariado, etc), asociaciones profesionales y otras entidades de enseñanza privadas.

De acuerdo con lo manifestado por la mayoría de los consultados en el marco del presente expediente, la mayoría de los abogados recurren a estos como sus proveedores principales de formación jurídica. Además, debe destacarse que los grandes despachos han manifestado que, salvo en ocasiones puntuales, la formación a su personal se imparte internamente, extremo que tampoco se vería reflejado en las estimaciones de la notificante.

- **Lefebvre** es uno de los principales proveedores de soluciones jurídicas en el mercado español y está integrado en el Grupo internacional Francis Lefebvre Sarrut, presente en 8 países europeos<sup>27</sup> y considerada la cuarta editorial jurídica y fiscal en el mundo, cuyas tres principales líneas de actuación son: la edición de contenidos, el software y la formación.

Lefebvre-El Derecho cuenta en España con los siguientes productos y soluciones jurídicas: bases de datos jurídicas generalistas y especializadas (Neo, Derecho Local, etc), bibliotecas digitales, publicaciones jurídicas en soporte físico y digital (Mementos, revistas, etc), software jurídico de gestión (Lex on y Client Link), soluciones *legaltech* (Centinela y Sibila) y formación jurídica presencial y en línea.

Con carácter previo a la operación, Lefebvre es el líder en el mercado de bases de datos jurídicas y uno de los principales operadores en cuanto a edición y distribución de publicaciones jurídicas.

El test de mercado ha evidenciado que la mayoría de los usuarios de soluciones legales consideran Lefebvre como uno de los competidores más cercanos a las adquiridas, siendo una de las principales alternativas consideradas en caso de cambio de proveedor de soluciones jurídicas.

- **Tirant lo Blanch** es un grupo español presente además en México, Colombia, Chile y Brasil.

En España ofrece los siguientes productos y soluciones jurídicas: bases de datos jurídicas (Tirante Online y Tirant Asesores), biblioteca virtual (Tiran Biblioteca Virtual y Nube de Lectura), publicaciones en soporte físico (que realiza a través de Tirant Editorial), software jurídico de gestión (Tirant Gestión de Despachos y Tirant Nexo), soluciones *legaltech* (Tirant Analytics y Tirant Compliancers) y formación presencial y en línea (que desarrolla a través de Tirant Formación).

Tirant destaca por su labor editorial, y está especializada en la publicación de obras jurídicas. Desde 2014 es la editorial académica más prestigiosa de España según índice SPI del CSIC.

Es percibida como una de las principales alternativas a las entidades adquiridas, según los operadores consultados.

- **Editorial Jurídica Sepin** es una sociedad española con presencia en México, Chile, Brasil, Colombia y Perú, actualmente propiedad del grupo alemán Forum Media Group.

Sepin cuenta en España los siguientes productos y servicios jurídicos: bases de datos legales (unas generalistas y otras especializadas en materia fiscal y contable), biblioteca virtual y física y formación jurídica.

- **Iberley Información Legal** es una sociedad española centrada en la prestación de soluciones jurídicas en línea.

---

<sup>27</sup> El grupo Lefebvre Sarrut está presente en Francia, Holanda, España, Bélgica, Reino Unido, Italia y Alemania.

Actualmente cuenta con los siguientes productos y servicios: bases de datos jurídicas, editorial jurídica en formato papel y electrónico, software jurídico de gestión y, en menor medida, formación jurídica.

(140) Además, existen otros competidores más especializados en algunos de los mercados referidos, que ejercen gran presión competitiva, destacando:

- **VLEX** es una sociedad española cuyas oficinas centrales se encuentran en Miami y Barcelona, aunque cuenta con oficinas en Madrid, Ottawa, Buenos Aires, Ciudad de México, Bogotá, Lima, Santiago de Chile y Sao Paulo.

Vlex es un proveedor de información legal 100% en línea que cuenta con las siguientes soluciones jurídicas: bases de datos jurídicas (Vlex España, Vlex Europa y Vlex Global), publicaciones jurídicas en línea (Vlex y Prácticos temáticos), software jurídico de gestión (Quolaw) y soluciones *legaltech* (Vlex Analytics, Vincent, Eunomia).

El test de mercado ha puesto de manifiesto que VLEX es uno de los operadores más innovadores y disruptivos del mercado, habiendo destacado siempre por su actividad en I+D. Además es uno de los operadores que los usuarios consideran como una de las principales alternativas a las adquiridas.

VLEX ha realizado en los últimos tiempos un gran número de adquisición de empresas de tecnología legal: en 2019 adquirió Justis, proveedor británico de información jurídica; en 2018 adquirió Legal3, un *software* de gestión de despachos; en 2014 adquirió la argentina Quolaw, dedicada a las soluciones *legaltech*.

Además, en septiembre de 2022, VLEX hizo pública la adquisición del 60% de su capital social por Oakley Capital, fondo de inversión británico que cuenta en su cartera de empresas con participaciones en diversas sociedades tecnológicas y digitales.

- **Dykinson** es una editorial independiente española, que ofrece especialización bibliográfica para los profesionales de los ámbitos jurídico, de la economía y la empresa, humanidades, educación, psicología, etc.

Para ello, publica ensayos, monografías, estudios, libros electrónicos, manuales, etc.

- **Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales** (Marcial Pons) es una editorial española con una larga trayectoria en la edición y distribución de publicaciones jurídicas y de ciencias sociales.

Ofrece publicaciones impresas, publicaciones en formato digital y bibliotecas digitales.

Marcial Pons no cuenta con bases de datos jurídicas (jurisprudencia, legislación, doctrina administrativa, etc), con soluciones de software ni con formación jurídica.

- **MN Program**: empresa española dedicada al software de gestión empresarial con presencia en España y América Latina. Originariamente MN Program se dedicaba exclusivamente al desarrollo de software de gestión jurídica, pero con el paso del tiempo ha ido ampliando sus servicios y, actualmente, ofrece

soluciones tecnológicas a todo tipo de empresas, incluyendo en su catálogo soluciones estratégicas para la gestión empresarial como CRM, ERP o Cuadros de Mando.

Entre sus soluciones ERP cuenta con productos específicos para distintos colectivos, destacando en el ámbito jurídico los dirigidos a abogados, a procuradores y a asesorías. El software jurídico de gestión para despachos de abogados incluye servicios de gestión de expedientes, bases de datos, firma digital, correo electrónico, agenda, gestor de tareas y plazos, control horario o facturación.

Se trata de una empresa que ha crecido notablemente en los últimos años.

- **Pixelware** es una sociedad española dedicada principalmente a la implantación de plataformas de contratación electrónica, licitación electrónica y de gestión de expedientes de contratación en España. Sus principales clientes son, por lo tanto, entidades públicas que desarrollan procedimientos de licitación.

No obstante, también cuenta con una solución de gestión de contratos orientada a entidades privadas, Contract Management. Se trata de una herramienta basada en la nube dirigida, sobre todo, a grandes empresas.

- **Centro Europeo de Estudios y Formación Empresarial Garrigues** (Centro de Estudios Garrigues) es una sociedad española vinculada a la firma legal J&A Garrigues, el mayor despacho de abogados de España en términos de facturación, y tiene un acuerdo de asociación con la universidad privada Universidad de Nebrija. El Centro de Estudios Garrigues ofrece cursos de posgrado y de especialización, tanto presenciales como online, de reconocido prestigio.
- **Grupo de Centro de Estudios Financieros-UDIMA (CEF)** es un conglomerado de sociedades españolas que ofrecen los siguientes productos y soluciones: bases de datos jurídicas (NORMACEF), a la edición y distribución de publicaciones jurídicas tanto en soporte físico como digital y formación jurídica presencial y en línea.

- (141) Por lo tanto, actualmente existen operadores que ofrecen productos percibidos por los clientes como sustitutivos de los ofertados por TR España y WK España y que, cuentan en muchos casos con el respaldo financiero de importantes grupos empresariales.

## 6.2. Estructura de la demanda

- (142) La demanda de las distintas soluciones jurídicas descritas en el presente expediente la conforma un grupo heterogéneo de actores, cuyos recursos y necesidades no resultan coincidentes, como tampoco los proveedores a los que cada grupo recurre con mayor asiduidad.

### 6.2.1. Grandes despachos de abogados y grandes empresas

- (143) De acuerdo con el test de mercado, estos operadores destinan muchos recursos a soluciones jurídicas y todos ellos tienen contratados simultáneamente varios proveedores de bases de datos y también de publicaciones con el objetivo de abarcar la mayor cantidad posible de contenidos de calidad. Además, las suscripciones contratadas suelen ser de la máxima cobertura (con acceso completo a todos los contenidos) o, al menos, muy amplia.
- (144) El test de mercado ha evidenciado también que la elasticidad precio de la demanda de este colectivo es menor a la de otros colectivos. Además, existe cierta reticencia al cambio de proveedor de bases de datos por el coste de adaptación del personal a las particularidades del nuevo proveedor (interfaz, nuevo buscador, nuevos parámetros de filtrado, etc).
- (145) Por otro lado, ha de destacarse que el elevado gasto que realizan anualmente en estos productos les podría conferir cierto poder de negociación.
- (146) Además de bases de datos y publicaciones jurídicas suelen tener contratadas soluciones de software de gestión y *legaltech*, aunque no necesariamente con los mismos proveedores que las soluciones de información y consulta.
- (147) En materia de formación muchos de ellos recurren a la formación interna, contratando solamente cursos o seminarios puntuales en función del contenido concreto de los mismos.

### 6.2.2. Despachos de abogados medianos o *boutiques*

- (148) Este tipo de despachos presenta una casuística menos homogénea. Algunos despachos medianos tienen contratada una única suscripción a una base de datos y si contratan el acceso a la biblioteca digital u otras publicaciones suelen hacerlo con el mismo proveedor. Cuando optan por contratar soluciones de software de gestión valoran positivamente la interconexión con los productos de información y consulta, y el ahorro económico derivado de una contratación conjunta, pero la contratación de software de gestión es menos habitual que en los grandes despachos y empresas con departamentos legales internos.
- (149) Algunos despachos medianos cuentan con varios proveedores de bases de datos y publicaciones de forma simultánea, pero en todo caso, el número de proveedores y el volumen de gasto es notoriamente inferior al de los grandes despachos.
- (150) Presentan en general una mayor sensibilidad al precio.

### 6.2.3. Pequeños despachos de abogados y abogados autónomos

- (151) Este colectivo representa el grueso de la práctica de la abogacía en España<sup>28</sup>.

---

<sup>28</sup> 70% del total de los abogados ejercientes lo hacen de forma individual o en pequeños despachos de acuerdo con estimaciones de TR publicadas con independencia de la Operación: <https://www.thomsonreuters.es/es/guia-abogado-autonomo.html>

- (152) La mayoría de los encuestados pertenecientes a esta categoría ha manifestado no tener contratado a título particular ningún proveedor de soluciones de información y consulta (ni bases de datos ni publicaciones), pues recurren a los proveedores de pago con los que el Colegio de Abogados al que pertenecen (o el Consejo de la Abogacía de su Comunidad Autónoma) haya suscrito un convenio y a proveedores de contenidos jurídicos gratuitos (fundamentalmente CENDOJ y el BOE).
- (153) Ninguno de ellos ha indicado que cuente con soluciones de software de gestión ni *legaltech*.
- (154) En materia de formación su principal proveedor es nuevamente su Colegio de Abogados, u otros Colegios de Abogados.

#### **6.2.4. Asesorías fiscales**

- (155) La actuación de este tipo de asesorías varía en función del tamaño de las mismas, en línea con lo expuesto anteriormente, pero dado que su actividad se incardina en un área del derecho muy específica parece oportuno hacer una serie de precisiones.
- (156) Puesto que su práctica profesional se centra en el Derecho Tributario, las bases de datos y publicaciones requeridas son muy específicas, y los proveedores han desarrollado productos especializados en esta materia, que se comercializan de forma independiente a las BBDD y a las publicaciones genéricas.
- (157) El test de mercado ha puesto de manifiesto que en esta área las principales bases de datos son CISS Fiscal de Wolters Kluwer y Normacef del Centro de Estudios Financieros (CEF), en territorio común, y BITOPUS y Atlas Fiscal de Wolters Kluwer en las distintas provincias de País Vasco y Navarra (pues se trata de una base de datos especializada en Derecho Fiscal foral), por lo que la operación propuesta no alteraría la situación preexistente.

#### **6.2.5. Colegios de Abogados, Universidades y otros entes del Sector Público**

- (158) Como sucede en el caso de los grandes despachos de abogados y las grandes empresas, destinan importantes recursos a la contratación de bases de datos y publicaciones jurídicas. Su finalidad es la puesta a disposición de sus colegiados, estudiantes e investigadores o de su personal.
- (159) Una gran diferencia con los grandes despachos y empresas radica en la sensibilidad al precio de este colectivo, siendo uno de los factores determinantes a la hora de cambiar de proveedor.
- (160) Por otro lado, este colectivo no suele contratar software de gestión, a excepción del Sector Público, que sí contrata estas soluciones, especialmente en el ámbito local. Aunque no se trata de soluciones de software genérico, sino adaptadas específicamente a sus necesidades como Administración Pública. Estas soluciones cubren aspectos como la necesidad de contar con una sede electrónica, un registro electrónico, la carpeta ciudadana electrónica, sistemas de firma electrónica y certificado electrónico, herramientas para la gestión de procedimientos de contratación pública, etc.

## 6.3. Fijación de precios

### 6.3.1. Soluciones de información y consulta o soluciones de información para profesionales (Soluciones I&R)

#### 6.3.1.1. Bases de datos jurídicas

- (161) Según la notificante, aunque existen unos precios de referencia internos, el precio final a abonar por cada cliente de bases de datos jurídicas de las adquiridas se fija mediante un proceso de negociación bilateral entre proveedor y cliente, en el cual se valoran circunstancias como el número total de usuarios, el número de licencias, las características de la organización o empresa adquirente o los servicios concretos contratados, y suele resultar en la aplicación de importantes descuentos sobre las tarifas de referencia.
- (162) Debe destacarse que se trata de un mercado en el que existen tres grandes tipos de proveedores, en función del precio de sus productos, que puede ser altos, medios o bajos.
- (163) De acuerdo con los competidores consultados, tanto la base de datos de TR España (Aranzadi Insignis) como la de WK España (La Ley Digital) presentan precios altos. En la gama de precios medios se ubicarían las bases de datos de Lefebvre y VLEX, y en la categoría de bases de datos con precios bajos estaría Sepin.
- (164) En cualquier caso, resulta reseñable que el precio de la base de datos de TR España es muy superior a cualquiera de las restantes bases de datos.
- (165) De acuerdo con la notificante, los precios de las principales bases de datos de TR España no han experimentado grandes variaciones en el periodo 2017-2022. El incremento experimentado no superaría el [0-10]% y respondería fundamentalmente a la evolución del IPC, al incremento de los costes generales y al incremento en la facturación media de los despachos de abogados. Por su parte, los precios de las principales bases de datos de WK España habrían disminuido más de un [0-10]% en dicho periodo. Esta disminución responde a dos circunstancias: en el año 2018 se pasó de un modelo de venta nueva para usuarios concurrentes a un modelo de venta basado en licencias individuales; y durante ese periodo se trataron de promocionar nuevas soluciones, como jurimetría o contractbox, que se podían adquirir conjuntamente con la base de datos La Ley Digital.
- (166) De acuerdo con la información facilitada por uno de los principales operadores, se trata de un mercado en el que el precio juega un factor determinante. Teniendo en cuenta que los abogados autónomos o integrados en despachos de abogados pequeños constituyen el grueso de los proveedores de servicios jurídicos, y su sensibilidad al precio es elevada, los márgenes aplicados por los proveedores de bases de datos se encuentran bastante ajustados, por lo que los ingresos dependen en gran medida del volumen de clientes.

### **6.3.1.2. Edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales**

- (167) El precio de las publicaciones profesionales jurídicas depende de factores como la relevancia de cada materia, la importancia de sus autores, su extensión, el formato y tipo de encuadernación (para títulos impresos) o la comparación con títulos similares que estén disponibles en el mercado. WK España ofrece separadamente versiones digitales para sus títulos impresos, y en ese caso la versión digital tiene un precio [... TR España, por el contrario, no ofrece versiones digitales separadas sino un formato dual en que el cliente recibe una versión digital de los títulos impresos que adquiere. WK España también ofrece ocasionalmente una oferta doble que tiene un precio [...] al de los títulos en formato impreso.
- (168) En cuanto a las bibliotecas digitales, tanto TR España como WK España ofrecen dos modalidades de contrato: adquisición de los títulos o visualización de los títulos. En este último caso el cliente no es propietario del título, y únicamente contrata el acceso al mismo, no su adquisición, de modo que si cancela su suscripción a la biblioteca digital los títulos dejan de estar disponibles.
- (169) Ambas modalidades de contrato ofrecen a sus clientes la posibilidad de adquirir o acceder a un número ilimitado de títulos y publicaciones, a un número limitado (normalmente al año) o de adquirir o acceder a títulos puntuales, pagando exclusivamente por esos títulos.
- (170) En términos de precios, la notificante señala que los precios de la biblioteca digital de TR España (Proview) son [...] a los del resto de operadores del mercado y los de WK España (Smarteca) pueden considerarse [...]a los de competidores como Lefebvre y Tirant.

### **6.3.2. Soluciones de software de gestión jurídica**

- (171) De acuerdo con la notificante, el precio de las soluciones de software de gestión jurídica depende del número de licencias, el número de usuarios con acceso a la plataforma, la calidad de la herramienta de gestión, las funcionalidades ofrecidas, su eficacia, la integración con otras herramientas y el servicio y asistencia ofrecidos al cliente.
- (172) En cuanto al posicionamiento de los productos de las adquiridas, la notificante señala que las soluciones de software jurídico de WK España estarían [...] otros competidores. Sin embargo, los precios de las soluciones de software jurídico de TR España [...], en gran medida por integrar acceso a contenido en línea.

### **6.3.3. Soluciones de formación jurídica**

- (173) Por último, el precio de la formación jurídica depende de factores como la materia sobre la que verse, el profesorado (origen y reconocimiento), la duración del curso o los precios de mercado.
- (174) En cuanto a su posicionamiento, la notificante señala que los precios de las adquiridas estarían [...] con los de sus competidores, sin perjuicio de que existan entidades mejor posicionadas cuyos precios son superiores (ISDE, Centro de Estudios Garrigues, etc).

## 6.4. Barreras a la entrada

### 6.4.1. Soluciones de información y consulta o soluciones de información para profesionales (Soluciones I&R)

#### 6.4.1.1. Bases de datos jurídicas

- (175) El mercado de bases de datos jurídicas presenta una serie de posibles barreras de entrada a potenciales competidores:
- Elevada inversión inicial. La puesta en marcha de una nueva base de datos jurídicos exige una inversión significativa para el desarrollo de la plataforma tecnológica y su mantenimiento, ya que el hecho de contar con un motor de búsqueda potente, que ofrezca resultados precisos, o el desarrollo de funcionalidades adicionales que aporten valor añadido (sugerencias de contenidos relacionados, voces, etc) resulta determinante en cuanto a la calidad de la base de datos en cuestión.
  - Reputación y reconocimiento. Se trata de un mercado en el que el reconocimiento y la reputación del proveedor juegan un papel relevante a la hora de elegir un proveedor de bases de datos jurídicas. En este sentido, TR España cuenta con una larga trayectoria como proveedor de jurisprudencia de reconocido prestigio, vestigio de épocas anteriores en las que Aranzadi era el único proveedor en formato papel.
  - Reticencia al cambio. El test de mercado ha evidenciado que para ciertos colectivos menos sensibles al precio, existe cierta reticencia al cambio una vez los usuarios se han familiarizado con los criterios de búsqueda y la interfaz de un determinado proveedor.

#### 6.4.1.2. Edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales

- (176) El test de mercado ha puesto de manifiesto que se trata de un mercado que no cuenta con barreras de entrada significativas. No obstante, el factor reputacional desempeña un papel esencial. Así, las editoriales que cuentan con los autores más prestigiosos gozan de un amplio reconocimiento por el mercado, llegando algunos colectivos (fundamentalmente los grandes despachos de abogados) a considerarlo un input imprescindible para el ejercicio de la práctica profesional.

### 6.4.2 Soluciones de software de gestión jurídica

- (177) La principal barrera de entrada en este mercado consiste en la necesidad de realizar importantes inversiones para el desarrollo de un producto competitivo y diferenciado.
- (178) Asimismo, se trata de soluciones que requieren un mantenimiento posterior continuo e importantes inversiones en I+D para la incorporación de mejoras.

### 6.4.3 Soluciones de formación jurídica

- (179) De acuerdo con los resultados del test de mercado, no se aprecian barreras de entrada significativas.

## 7. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN SIN COMPROMISOS

- (180) La operación notificada consiste en la adquisición del control exclusivo por parte de KARNOV de TR España, WK España y WK Francia.
- (181) La operación afecta al sector de soluciones jurídicas, en concreto a los mercados de bases de datos jurídicas, edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales, soluciones de software jurídico y soluciones de formación jurídica en los cuales operan las adquiridas.
- (182) En el **mercado de bases de datos jurídicas** las partes se refuerzan como líderes con una cuota conjunta de [40-50]% (correspondiendo aproximadamente [20-25]% a cada una de ellas). El test de mercado ha confirmado el refuerzo del poder de negociación de la entidad resultante y que se trata de competidores cercanos en términos de calidad e innovación. Ambos tienen unos precios [...] que los de sus competidores si bien los precios de TR España son [...] a los de WK España.
- (183) La mayoría de los usuarios consultados ha manifestado que existen otras alternativas competitivas, especialmente LEFEBVRE-EL DERECHO (con una cuota de [20-30]%), VLEX [0-10]% y TIRANT [0-10]%. También resulta relevante ESPÚBLICO [10-20]%).
- (184) En este mercado, los proveedores de contenido gratuito ejercen una presión competitiva no desdeñable sobre los proveedores de pago como han confirmado el test de mercado y la documentación interna de la notificante. Además, en los últimos tiempos han ido realizando mejoras en sus productos para ofrecer más funcionalidades y hacerlos más útiles, por lo que esa presión competitiva ha aumentado, especialmente para el segmento de pequeños despachos y abogados autónomos, que representan aproximadamente un 70% del total de los operadores, según estimaciones de TR.
- (185) En el mercado **de edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales**, en el que las adquiridas están activas, la operación dará lugar a una cuota conjunta del [30-40]% ([10-20]%de WK España y [10-20]%de TR España). En este mercado destaca LEFEBVRE con una cuota del [30-40]%. Asimismo, existen publicaciones gratuitas que ejercen también cierta presión competitiva en este mercado.
- (186) Respecto del **mercado de formación jurídica**, la cuota conjunta será del [20-30]% ([0-10]%de WK España y [10-20]%de TR España) situándose la entidad resultante en la segunda posición, por detrás del Centro de estudios Garrigues [20-30]%. No obstante, estas cuotas son muy conservadoras y sobreestimarían la posición de la entidad resultante pues no se habría tenido en cuenta en su cálculo la formación jurídica ofrecida por los Colegios profesionales (de abogados, procuradores, etc.), ni por las universidades, pese a ser proveedores de formación jurídica muy

relevantes. En consecuencia, no se aprecian riesgos para la competencia en este mercado.

- (187) Respecto al **mercado de software de gestión jurídica para operadores privados** la cuota conjunta asciende al [20-30]% si bien el solapamiento es poco significativo pues la cuota de WK España es de tan sólo [0-10]% y hay otros operadores relevantes como Pixelware ([10-20]%) y MN Program ([10-20]%).
- (188) A la vista de lo anterior cabe analizar si la operación podría tener **efectos horizontales unilaterales** en los mercados de bases de datos jurídicas y publicaciones profesionales jurídicas, en particular analizando el impacto de la operación en tres ámbitos: (i) precio (ii) innovación y calidad. También se analizará si existe un riesgo de efectos conglomerales.
- (189) Por lo que respecta al **impacto de la operación sobre los precios**:
- El test de mercado realizado a clientes arroja unos resultados poco concluyentes: el 25% cree que subirán los precios y el 35% que bajarán o no subirán y el 30% restante no tiene una opinión clara. Uno de los clientes consultados considera que el precio se verá afectado negativamente, puesto que, tras la adquisición de la editorial Aranzadi por TR España, esta *“subió injustificadamente los precios”*.
  - Respecto a los competidores existe una postura más uniforme, pues en su mayoría aprecian un riesgo de incremento de los precios, si bien alguna de las respuestas aportadas en el test de compromisos puede resultar contradictoria<sup>29</sup>. Uno de ellos señala un riesgo de subida de los precios exclusivamente a los operadores públicos indicando que actualmente las AAPP contratan mayoritariamente con dos proveedores, TR España y LEFEBVRE, y considera que la operación dificultará el acceso de otros operadores a este nicho de mercado. Sin embargo, en tanto este operador no considera a WK ESPAÑA uno de los principales proveedores de la AAPP, LEFEBVRE continuará ejerciendo presión competitiva y existiría cierto poder compensatorio de la demanda de la AAPP, no se observan riesgos de que la dinámica competitiva se vea especialmente afectada por la operación propuesta en este segmento de mercado.
- (190) El mercado de edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales ha sido identificado por varios clientes y competidores como el mercado en el que existe mayor riesgo de subida de precios y de exclusión de otros competidores del mercado, derivado del refuerzo del poder de mercado de la adquirente.
- (191) Desde el punto de vista de la demanda, este mercado se caracteriza porque el elemento más relevante a la hora de adquirir publicaciones (en papel, en línea, periódicas o no periódicas) es la reputación y prestigio de los autores y de las editoriales.

---

<sup>29</sup> Alguno de los competidores consultados en el curso del expediente ha manifestado su preocupación por una elevación de precios por KARNOV tras la operación, aunque a su vez en el test de compromisos ha señalado que las adquiridas están aplicando una bajada de los precios que podría llegar a calificarse como predatoria, política que podría continuar la entidad resultante.

- (192) En este sentido, varios clientes han señalado que las adquiridas cuentan con autores más prestigiosos y las revistas de mayor difusión, siendo difícilmente sustituibles por otros operadores.
- (193) También algún competidor ha expuesto su preocupación en este aspecto, señalando que el ahorro de costes permitirá a la notificante ofrecer a los autores más prestigiosos retribuciones muy superiores a las que podrían ofrecer los demás competidores, que no podrán competir, identificando un riesgo de exclusión del mercado.
- (194) No obstante, se observan ciertos factores mitigadores de estos riesgos:
- Poder compensador de la demanda: los clientes que aprecian un mayor riesgo de incremento de precios en publicaciones profesionales jurídicas son grandes despachos de abogados, cuyo poder de negociación es muy superior al de otros clientes y cuyos precios se determinan negociando individualmente importantes descuentos.
  - Los costes de cambio de proveedor no son significativos.
- (195) En cualquier caso, la operación aumenta la capacidad e incentivo de la entidad resultante para la incorporación de cláusulas de exclusividad expresas o de facto en sus acuerdos con los principales autores de publicaciones jurídicas, lo que podría suponer un cierre de mercado. Esto podría suponer riesgos para la competencia al dificultar el acceso al mercado a otros operadores, así como el acceso de los operadores a los autores.
- (196) Por lo que respecta al mercado de bases de datos jurídicas, a pesar de que la operación refuerza significativamente la posición de la entidad resultante y su poder negociador, han de tenerse en cuenta distintos aspectos que podrían compensar este refuerzo:
- La mayoría de los usuarios consultados ha manifestado que existen otras alternativas reales (especialmente, Lefebvre-El Derecho, Vlex y Tirant) a las que recurrirían en caso de elevar precios de forma desproporcionada en relación a la calidad del producto. Se trata de proveedores con una larga trayectoria en el mercado, conocidos por todos los operadores jurídicos y que, en algunos casos, ya son proveedores actuales de los clientes de WK España y TR España.
  - No cabe descartar el poder compensador de la demanda de los grandes clientes (grandes despachos de abogados, colegios profesionales, sector público, etc.).
  - Los proveedores de contenido gratuito ejercen una presión competitiva relevante sobre los proveedores de pago, y mejoran sus funcionalidades, por lo que esa presión competitiva ha aumentado, especialmente para el segmento de pequeños despachos y abogados autónomos, que representan aproximadamente un 70% del total de los operadores.
- (197) En relación con los **efectos en innovación**, el test de mercado ha confirmado que la innovación desempeña un papel relevante en la provisión de soluciones jurídicas en general:
- La mayoría de demandantes de estos servicios consultados estima que la operación no tendrá impacto en materia de innovación o que incluso será

beneficiosa (48% de las respuestas obtenidas) frente a aquellos que consideran que tendrá o podrá tener un efecto negativo (22% de las respuestas obtenidas). El 30% restante o bien no ha contestado a esta pregunta o bien no tiene una opinión al respecto.

- Respecto al efecto que la operación propuesta podría tener en este ámbito a juicio de los principales competidores, el test de mercado no es concluyente, ya que de la mitad de los competidores que se pronunciaron sobre la cuestión considera que podría afectar negativamente a la innovación futura pero para los restantes el impacto sería positivo o indeterminado.
- (198) Por su parte, la notificante ha manifestado que no solo no se reducirá la inversión en innovación tras la operación, sino que la inversión realizada por las adquiridas en la mejora y desarrollo de sus productos y soluciones, que ya oscilaba entre el [CONFIDENCIAL] y el [CONFIDENCIAL] de sus ingresos anuales<sup>30</sup>, se verá incrementada en aproximadamente [CONFIDENCIAL].
- (199) En cualquier caso, conviene destacar que, aunque la innovación se considera un factor esencial en relación con las soluciones jurídicas en general, tanto la notificante como otros competidores han señalado que actualmente el esfuerzo innovador se centra principalmente en el desarrollo de soluciones de software (tanto de gestión como, especialmente, *legaltech*), segmentos en los que, como se ha expuesto al analizar las cuotas de mercado, apenas se producen solapamientos entre las adquiridas, y en los que existe una mayor presión competitiva derivada de la menor cuota de mercado de la notificante y de que es un mercado más fragmentado con operadores muy dinámicos.
- (200) Además, en el mercado de bases de datos, en el que la innovación en I+D también juega un papel importante en cuanto a la mejora en la obtención de resultados precisos, en la utilización de inteligencia artificial y en el desarrollo de funcionalidades adicionales, existen otros operadores asentados en el mercado y reconocidos por los clientes que destacan frente a las adquiridas (sobre todo frente a TR España) por su labor innovadora, como son Vlex y, en menor medida, Lefebvre.
- (201) Asimismo, si bien las soluciones gratuitas no forman parte de este mercado, las mismas (en particular CENDOJ) sí ejercen presión competitiva sobre los oferentes de bases jurídicas, incentivando el desarrollo de soluciones innovadoras que aporten valor añadido.
- (202) Por otro lado, resulta conveniente analizar el impacto de la operación en materia de calidad, respecto al cual el test de mercado aporta las siguientes conclusiones:
- Existe una posición mayoritaria entre los clientes actuales y potenciales consultados que estima que la operación no tendrá impacto en materia de calidad o que incluso será beneficiosa (57% de las respuestas obtenidas) frente a aquellos que consideran que tendrá o podrá tener un efecto negativo (22% de las respuestas obtenidas).

---

<sup>30</sup> Según la notificante, WK España ha estado invirtiendo aproximadamente entre el [0-10]% y el [0-10]% de sus ingresos anuales en I+D. Por su parte, el Grupo TR ha estado invirtiendo entre el [0-10]% y el [0-10]% de sus ingresos anuales y a nivel local, en España, esta inversión rondaría el [0-10]% de la facturación en España.

- En cuanto a los competidores, el test de mercado arroja un resultado opuesto: de los competidores que han emitido una valoración sobre este aspecto, tan solo uno cree que implicará mejoras en los productos y servicios ofertados como consecuencia de la mayor capacidad tecnológica de la entidad resultante. Por el contrario, otro competidor anticipa una merma en la calidad a medio plazo y otros dos creen que existe un riesgo de disminución de la calidad motivada por el ahorro en costes fruto de la integración.
- (203) Por su parte, la notificante afirma que como consecuencia de las sinergias que se derivarán de la operación, la entidad resultante contará con mayor capacidad para impulsar el desarrollo técnico de las adquiridas y la inversión en I+D, con el objetivo de ofrecer un catálogo de productos más amplio y de aumentar la calidad de los productos y servicios ofrecidos, habiendo aportado documentación interna relativa a la inversión en I+D que la adquirente prevé realizar.
- (204) A la vista de los resultados del test de mercado, de la relevancia de la innovación como parámetro de competencia, de la existencia de competidores como VLex que se han diferenciado por su perfil innovador y de la presión competitiva ejercida por la continua mejora de ciertas soluciones gratuitas como CENDOJ esta DC no considera que la operación propuesta conlleve un riesgo significativo de obstaculización de la competencia en términos de innovación y calidad.
- (205) Finalmente, y en la medida en que la operación refuerza el poder de negociación de la entidad resultante, procede analizar si existe un **riesgo de vinculación de productos** por parte de la entidad resultante que pueda tener efectos restrictivos de la competencia.
- (206) Ciertos operadores consultados (fundamentalmente competidores) han manifestado su preocupación por que la notificante pueda extender su poder de mercado a otros mercados vinculando ciertos productos conjuntamente con sus publicaciones profesionales o sus bases de datos (por ejemplo, eliminando la posibilidad actual de adquirir productos individualmente). En particular, algunos operadores (clientes) han manifestado que ciertas publicaciones profesionales de la entidad resultante no son sustituibles por otras. Asimismo, la documentación interna analizada confirma que existen riesgos de una mayor vinculación de productos tras la operación.
- (207) En este aspecto en estos mercados los operadores ya ofrecen estos productos tanto paquetizados (con descuentos) como individualmente y existen múltiples operadores alternativos que ofrecen todos o algunos de los productos que comercializa la entidad resultante, en particular de bases de datos.
- (208) No obstante, el refuerzo de la cuota de mercado de la entidad resultante en los mercados de bases de datos jurídicas y edición y distribución de publicaciones jurídicas en España, aumenta los incentivos y la capacidad de la entidad resultante de vincular productos y servicios, lo cual podría ocasionar efectos restrictivos para la competencia, pues podría ocasionar la expulsión del mercado de competidores o dificultar la entrada de nuevos operadores; y obligar a los clientes a la adquisición de productos o servicios que no adquirirían por iniciativa propia en un mercado competitivo.

## 8. COMPROMISOS

- (209) Con objeto de garantizar el mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados analizados y no dilatar la tramitación del expediente, la notificante, al amparo de lo establecido en el artículo 59 de la LDC y el artículo 69 del RDC, presentó con fecha 4 de octubre de 2022 una propuesta de compromisos.
- (210) KARNOV presentó sucesivas versiones de su propuesta de compromisos con fechas 10, 17, 24 y 26 de octubre de 2022.
- (211) La versión presentada el 10 de octubre de 2022 fue sometida por la DC a la valoración tanto por clientes como por competidores de KARNOV, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 59.3 de la LDC.
- (212) Finalmente, KARNOV presentó una última propuesta de compromisos con fecha 26 de octubre de 2022<sup>31</sup>, consistentes en:
- **No vinculación de la adquisición o renovación por un cliente de una base de datos jurídica y/o una publicación legal, a la adquisición o renovación por ese cliente de cualquier otro producto ofrecido por KARNOV.** Este compromiso garantiza la posibilidad de los clientes de adquirir o renovar individualmente, en condiciones de mercado razonables, cualquiera de los productos ofrecidos por KARNOV como parte de un paquete<sup>32</sup>. Asimismo, el compromiso garantiza la posibilidad de los clientes de adquirir publicaciones jurídicas de forma individual o mediante la adquisición de un número determinado de publicaciones al año (a convenir entre KARNOV y el cliente), sin necesidad de adquirir un acceso a la totalidad de las publicaciones jurídicas de KARNOV.
  - **No inclusión de cláusulas o incentivos de exclusividad en los contratos que se celebren o renueven con los autores que publiquen con KARNOV.** Este compromiso garantiza que KARNOV no incluirá cláusulas de exclusividad de forma expresa o *de facto*, pudiendo los autores realizar publicaciones sobre la misma materia, materias relacionadas u otras materias con otras entidades o empresas, siempre que el contenido no sea el mismo que el de la publicación específica realizada con KARNOV.
  - Los compromisos tendrán una duración de tres años desde la fecha de cierre de la operación. Transcurrido dicho plazo, la CNMC valorará si se ha producido una modificación relevante en la estructura o la regulación de los mercados considerados que justifique el mantenimiento, adecuación o supresión de las

---

<sup>31</sup> Los compromisos propuestos por KARNOV con fecha 26 de octubre de 2022 se incorporan como Anexo I.

<sup>32</sup> Quedan excluidos de la obligación de ofrecer a los clientes la posibilidad de adquirir individualmente productos integrados en un paquete para los siguientes productos o soluciones: Infoplex y productos a medida (productos ofrecidos por Karnov que incluyan una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal que pueden combinar diferentes productos y servicios, y que son exclusivamente diseñados y desarrollados a petición de un cliente concreto resultando en un producto con diferencias significativas respecto del catálogo de productos estándar).

Infoplex es un software de gestión jurídica que desde el año 2018 TR España dejó de comercializarse a nuevos clientes de forma independiente, integrándose en los paquetes Aranzadi One y Aranzadi Fusión.

condiciones correspondientes por un periodo adicional de 2 años, lo cual se concretará de forma motivada.

- (213) Asimismo, KARNOV podrá solicitar motivadamente a la CNMC (i) la modificación del contenido o duración de estos compromisos o (ii) el otorgamiento de una exención individual sobre la aplicación de los mismos en el caso de que se produzca una modificación relevante en la estructura o regulación de los mercados considerados. La CNMC solo estimará total o parcialmente esta solicitud si considera que esta modificación relevante en la estructura o regulación de los mercados considerados se ha producido efectivamente y hace innecesario el mantenimiento total o parcial de los Compromisos para resolver los problemas de competencia derivados de la Operación.

## **9. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN CON COMPROMISOS**

### **9.1. Consideraciones generales sobre el control de concentraciones**

- (214) Con carácter previo al análisis de la suficiencia o no de los compromisos finales presentados por la notificante el 26 de octubre de 2022 para resolver los obstáculos a la competencia efectiva planteados por la operación de concentración notificada, es necesario hacer determinadas consideraciones generales sobre los objetivos del control de concentraciones.
- (215) De acuerdo con el artículo 10 de la LDC, la CNMC valorará las concentraciones económicas atendiendo a la posible obstaculización del mantenimiento de una competencia efectiva en todo o en parte del mercado nacional.
- (216) El artículo 59 de la LDC prevé que cuando de una concentración puedan derivarse obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva, las partes notificantes, por propia iniciativa o a instancia de la CNMC, pueden proponer compromisos para resolverlos.
- (217) La LDC atribuye a la DC la competencia para examinar y valorar estos remedios y al Consejo de la CNMC la competencia para resolver sobre los mismos, preservando la posibilidad de que la CNMC establezca condiciones si se considera que los compromisos presentados no son adecuados para resolver los problemas de competencia detectados.
- (218) Este modelo permite conjugar la salvaguarda de las condiciones de competencia en el mercado con el máximo respeto a los principios de proporcionalidad y mínima intervención por parte de la autoridad a la hora de condicionar las operaciones de concentración.
- (219) En relación con la proporcionalidad, es importante recordar que el control de concentraciones tiene por objeto evitar los efectos restrictivos que puedan derivarse de una operación de concentración concreta. Así, los posibles remedios no deberían ir más allá de lo estrictamente necesario, dado que su

objetivo no es redefinir la estructura de las empresas o de los mercados con el fin de resolver problemas de competencia preexistentes o ajenos a la operación.

- (220) Asimismo, debe señalarse que el RDC, en su artículo 69.5, establece que los compromisos presentados en primera fase sólo podrán ser aceptados cuando el problema de competencia detectado sea claramente identificable y pueda ser fácilmente remediado.
- (221) Por último, el control de concentraciones no puede sustraerse a la consideración de las circunstancias y características de los mercados en que se produce la operación correspondiente.
- (222) El contexto económico y regulatorio en el que se produce la concentración debe ser descrito y analizado a lo largo del procedimiento y no puede ser obviado a la hora de adoptar la resolución final.

## **9.2. Valoración de los compromisos**

- (223) Esta DC analizará la adecuación, suficiencia y proporcionalidad de los compromisos finales presentados por la notificante, con el fin de valorar si los mismos eliminan de manera efectiva los posibles obstáculos a la competencia que la operación de concentración notificada plantea.
- (224) Como se ha anticipado, los compromisos presentados por KARNOV el 10 de octubre se comunicaron a terceros operadores (los principales clientes y competidores de las adquiridas que habían manifestado su preocupación por los efectos que la operación podría ocasionar en la competencia en los mercados afectados) con el fin de valorar su adecuación para resolver los obstáculos para el mantenimiento de la competencia efectiva derivados de la operación de concentración.
- (225) La mayoría de los clientes consultados ha respondido que estos son adecuados para garantizar las condiciones de competencia en los mercados afectados.
- (226) En cuanto a los clientes que consideran que los compromisos podrían resultar insuficientes, uno de ellos destaca que los compromisos propuestos no excluyen la posibilidad de que KARNOV pueda resolver unilateralmente los contratos relacionados con el acceso a bibliotecas digitales y que, al tratarse de un recurso esencial, KARNOV podrá imponer condiciones menos beneficiosas durante el curso de la negociación de un nuevo contrato. Además, considera que los compromisos propuestos deben excluir la vinculación de productos no solo en las nuevas adquisiciones, sino también en las renovaciones de contratos.
- (227) Otro cliente ha indicado que sería útil para los clientes conocer el precio y demás condiciones comerciales de los productos y soluciones en que se podrían adquirir individualmente los productos que se comercialicen como parte de un paquete.
- (228) Finalmente, otro cliente consultado ha indicado que los compromisos no impiden una subida de los precios tras la operación.
- (229) Por su parte, los competidores que han atendido la solicitud de valoración realizada por la DC consideran insuficientes los compromisos ofrecidos por KARNOV.

- (230) A juicio de uno de ellos, se debería exigir a KARNOV la desinversión en una de las dos bases de datos adquiridas (Aranzadi o La Ley). Además, considera que el software de gestión jurídica Infolex no debería ser exceptuado del compromiso de ofrecer la posibilidad de adquirir individualmente todos los productos y soluciones empaquetados por KARNOV.
- (231) Otro de los competidores considera que únicamente se resolverían los problemas de competencia dimanantes de la operación si se obligase a KARNOV a discontinuar una de las bases de datos (Aranzadi Insignis o La Ley Digital). Adicionalmente señala que el plazo de tres años (propuesto en la propuesta de compromisos de 10 de octubre) resulta insuficiente puesto que, con anterioridad a la conclusión de la operación, las adquiridas están renovando los contratos vigentes por periodos de dos y tres años.
- (232) Por último, otro competidor señala que en la actualidad existe una práctica extendida de vinculación de productos y que, a fin de evitarla, es necesaria transparencia en los precios de comercialización mediante su publicación en la página web de las adquiridas, que no se realice una negociación bilateral de los precios entre proveedor y cliente y la no inclusión de productos o soluciones sin coste adicional en las ofertas.
- (233) A juicio de la DC, los compromisos propuestos en su versión final, de 26 de octubre, que recogen parte de las preocupaciones manifestadas por los operadores consultados, resuelven los potenciales problemas que la operación podría ocasionar. En concreto, la versión definitiva de los compromisos cubre no solo la adquisición, sino también la renovación de contratos de forma expresa. En cuanto al efectivo control de su implementación, la versión final exige la remisión a la CNMC de los precios y condiciones comerciales, lo cual facilitará la vigilancia del cumplimiento de los compromisos.
- (234) Expuesto lo anterior, respecto al riesgo de vinculación de productos y soluciones, a juicio de la DC, los compromisos propuestos limitan la capacidad de KARNOV de vincular la adquisición o renovación de productos en los mercados en los que su posición se ha visto especialmente reforzada como consecuencia de la operación (mercado de bases de datos jurídicas y mercado de edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales) a la adquisición de otros productos ofrecidos por KARNOV en mercados en los que no goza de poder de mercado, garantizando que puedan adquirirse separadamente y en condiciones de mercado razonables las bases de datos y publicaciones legales que se ofrezcan empaquetadamente.
- (235) Los compromisos garantizan que KARNOV informe a los clientes de la posibilidad de adquirir los productos y soluciones de forma individual y de las condiciones en que podrá hacerse. Con ello, se resuelve adecuada y suficientemente el riesgo de vinculación identificado. Sin embargo, no resultaría necesario ni proporcionado exigir a KARNOV la publicación de sus precios cuando con carácter previo a la operación, la concreción de las condiciones comerciales aplicables (y entre ellas, del precio) se efectuaba mediante negociaciones bilaterales.
- (236) Cuestión distinta es que, a efectos de verificar el efectivo cumplimiento del compromiso de no vinculación expresa o *de facto*, KARNOV se comprometa a

remitir periódicamente a la CNMC sus términos y condiciones generales y comerciales, incluidos los precios públicos y los internos.

- (237) Igualmente, resultaría innecesario y desproporcionado impedir a KARNOV la negociación bilateral de estas condiciones y la realización de descuentos, puesto que atiende, entre otras, a cuestiones como el volumen de licencias adquiridas, el alcance del acceso contratado, etc.
- (238) Tampoco resultaría proporcionado exigir a KARNOV la venta de una de las bases de datos jurídicas adquiridas o el cese en su comercialización ni una limitación de sus precios, puesto que, como se ha expuesto, aunque la operación refuerza la posición competitiva de KARNOV en este mercado, no es esperable que la operación tenga efectos negativos en términos de precios, calidad o innovación.
- (239) En relación con la posibilidad de que los compromisos comprendieran que KARNOV se viese obligada a comercializar individualmente su producto Infolex, debe destacarse que se ha acreditado que, con anterioridad a la operación, y desde el año 2018, TR España no lo ofreció a nuevos clientes ni materializó nuevas contrataciones individuales de dicho software de gestión jurídica, que pasó a comercializarse exclusivamente integrado en sus paquetes Aranzadi Fusión y Aranzadi One. En tanto no se alteraría la situación pre-existente y los riesgos de vinculación se encuentran suficientemente afrontados con los compromisos propuestos, exigir a KARNOV un cambio en su estrategia empresarial no resultaría proporcional a los potenciales riesgos para la competencia derivados de la operación.
- (240) Por último, en cuanto al carácter genérico del compromiso de comercialización individual de los productos empaquetados *en condiciones comerciales razonables*, debe destacarse que no se trata de un concepto ajeno al derecho de la competencia y los precedentes tanto de resoluciones de la autoridad de la competencia como de sentencias recaídas en la revisión contenciosa de las mismas han dotado a ambos conceptos de un contenido suficientemente preciso y consolidado como para permitir a los operadores determinar el alcance del compromiso y a la CNMC la vigilancia del cumplimiento del mismo.
- (241) Por otro lado, respecto al segundo compromiso KARNOV verá severamente limitada su capacidad para desarrollar estrategias de exclusividad con los autores de publicaciones jurídicas, incluso *de facto*, que pudieran frenar la entrada o expansión de operadores en el mercado de edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales.
- (242) Finalmente, esta DC estima que la duración de tres años, con la inclusión en la versión definitiva de los compromisos de la posibilidad de mantener los compromisos por un periodo adicional de 2 años en función de la situación de los mercados considerados, es adecuada y suficiente para resolver los problemas de competencia habida cuenta de las características de los mercados afectados y de las condiciones habituales de contratación en los mismos.
- (243) A la vista de lo anterior, se concluye que los compromisos propuestos por KARNOV son suficientes para resolver las dudas planteadas por la operación de concentración notificada de cara al mantenimiento de la competencia efectiva en

los mercados de bases de datos jurídicas, edición y distribución de publicaciones jurídicas profesionales, software de gestión jurídica y formación jurídica en España.

- (244) Por tanto, subordinada al cumplimiento de los compromisos presentados por la notificante con fecha 26 de octubre de 2022, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser aprobada en primera fase con compromisos.

## 10. 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 subordinada al cumplimiento de los compromisos presentados por KARNOV con fecha 26 de octubre de 2022**, en aplicación del artículo 57.2.b) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.

**ANEXO I****PROPUESTA DE COMPROMISOS****C/1295/22 - KARNOV / TR ESPAÑA / WK ESPAÑA**

De acuerdo con el artículo 59 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (**LDC**), Karnov Group AB y sus Empresas Filiales, tal y como se definen a continuación (**Karnov**), proponen los siguientes Compromisos aplicables en España (**Compromisos**) a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (**CNMC**) con el fin de que la operación propuesta descrita en la sección 2 del formulario de notificación de fecha 6 de mayo de 2022 sea declarada compatible con la LDC y se apruebe en virtud del artículo 57.2.b) de la LDC.

**1. Definiciones**

A los efectos de los Compromisos, estos términos tendrán el siguiente significado:

**Empresas Filiales:** cualquier empresa controlada por Karnov, de conformidad con el artículo 7.2 de la LDC, incluidas las Entidades Adquiridas.

**Base de Datos Jurídica:** colección organizada de datos almacenados y accesibles electrónicamente que ofrezca Karnov y que proporcione acceso a algunos o todos de estos elementos: la legislación, la jurisprudencia, los convenios colectivos y otras resoluciones, las fuentes oficiales emitidas por entidades públicas, la doctrina, las últimas noticias legales, los modelos de documentos legales, las herramientas auxiliares (como son calculadoras, herramientas de flujo de trabajo, *checklists* o herramientas de análisis visual de datos) así como los códigos jurídicos analizados por expertos, las guías prácticas, las guías jurídicas, los comentarios jurídicos y las revistas jurídicas en formato no accesible a través de una biblioteca digital.

**Publicación Legal:** trabajo legal publicado en formato impreso o accesible a través de una biblioteca digital ofrecida por Karnov.

**Autor:** persona encargada de elaborar una Publicación Legal que no sea empleado de Karnov.

**Fecha de la Resolución:** fecha en la que la CNMC apruebe la Operación sujeta a los Compromisos.

**Operación:** adquisición del control exclusivo por parte de Karnov Group AB de Editorial Aranzadi, S.A.U. (**TR España**), Wolters Kluwer Legal & Regulatory España, S.A. (**WK España**) y Wolters Kluwer France SAS (**WK Francia**) (conjuntamente las **Entidades Adquiridas**), y la cesión de determinados derechos de propiedad intelectual.

**Cierre de la Operación:** fecha de la formalización de la transferencia de la titularidad legal de las Entidades Adquiridas a Karnov Group AB.

**Aranzadi Fusion/One:** productos compuestos por una base de datos jurídica y una herramienta de software de gestión jurídica que TR España ofrece actualmente.

**Producto a Medida:** productos ofrecidos por Karnov que incluyan una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal que pueden combinar diferentes

productos y servicios, y que son exclusivamente diseñados y desarrollados a petición de un cliente concreto resultando en un producto con diferencias significativas respecto del catálogo de productos estándar.

## **2. Primer Compromiso**

### **a) Ámbito de aplicación**

(i) Karnov se compromete a no condicionar la adquisición ni la renovación por un cliente de una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal a la adquisición o renovación por el mismo cliente de cualquier otro producto ofrecido por Karnov, ya sea una Base de Datos Jurídica, una Publicación Legal o cualquier otro producto ofrecido por Karnov.

(ii) Karnov se compromete a mantener la posibilidad efectiva, en condiciones de mercado razonables, de acceder a cualquiera de las publicaciones de su catálogo mediante la adquisición o renovación individual de cada una de ellas o, en su caso, mediante suscripción por un plazo a convenir por Karnov y el cliente que permita a este último el acceso a número determinado de publicaciones.

(iii) Karnov se compromete a poner a disposición por separado, en condiciones de mercado razonables, cualquier producto ofrecido por Karnov como parte de un paquete que incluya una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal.

Este compromiso no se aplicará ni a los productos o servicios separados diseñados para ser parte de un Producto a Medida ni a la herramienta informática de gestión jurídica (anteriormente denominada como Infolex) que actualmente está integrada en Aranzadi Fusion/One y que no se ofrece a nuevos clientes como un producto separado individual. En cualquier caso, Karnov se compromete a mantener las condiciones contractuales suscritas por aquellos clientes que contrataron de forma separada la herramienta Infolex.

### **b) Implementación**

Karnov incluirá en los materiales de marketing de los productos empaquetados que incluyan una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal, añadan o no otro producto ofrecido por Karnov, una referencia que indique que los productos que forman parte del paquete también pueden adquirirse individualmente con el siguiente contenido:

*“Los productos que se integran en este paquete comercial pueden ser adquiridos también de forma individual. Puede obtener las condiciones comerciales aplicables a la venta separada de estos productos [datos de contacto]. En el caso de publicaciones en papel o digitales y productos de e-learning, puede también consultar estos precios en [referencia a página web]”.*

Adicionalmente, Karnov se compromete a informar a cualquier cliente que lo solicite de las condiciones comerciales aplicables a la adquisición separada de los productos empaquetados que incluyan una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal.

Si los productos empaquetados que incluyan una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal disponen, en su caso, de un precio (orientativo o fijo) en los

materiales de marketing o en catálogos y listas de precios disponibles al público, los productos individuales que forman parte del paquete también dispondrán de un precio en los materiales de marketing o en los catálogos y listas de precios análogos disponibles al público.

### **c) Vigilancia**

Antes de un mes desde la fecha de Cierre de la Operación, y cada seis meses desde la fecha de la primera presentación y en todo caso, antes del 30 de junio y del 31 de diciembre, Karnov aportará a la CNMC:

(i) los términos y condiciones generales y comerciales, incluyendo tanto los precios que sean objeto de publicidad como aquellos que se utilicen internamente para la elaboración de la oferta comercial, de productos empaquetados que incluyan una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal y otro producto ofrecido por Karnov;

(ii) los términos y condiciones generales y comerciales, incluyendo tanto los precios que sean objeto de publicidad como aquellos que se utilicen internamente para la elaboración de la oferta comercial, de los productos ofrecidos por Karnov que formen parte de un paquete que incluya una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal cuando estos productos se adquieren individualmente; y

(iii) copia de los materiales de marketing utilizados para promocionar productos empaquetados que incluyan una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal y productos ofrecidos por Karnov que se puedan adquirir individualmente y formen parte de un paquete que incluya una Base de Datos Jurídica y/o una Publicación Legal.

## **3. Segundo compromiso**

### **a) Ámbito de aplicación**

Karnov se compromete a no incluir ninguna cláusula o incentivo de exclusividad en los contratos que celebre o renueve con los Autores que limite o disminuya la capacidad de éstos de colaborar para cualquier otra entidad o empresa, incluyendo cualquier competidor de Karnov. Sin embargo, Karnov y el Autor podrán acordar que una Publicación Legal específica sea publicada únicamente por Karnov, manteniendo la posibilidad efectiva de que el Autor o los Autores puedan publicar con otra entidad o empresa sobre la misma materia, materias relacionadas o cualquier otra materia, siempre que el contenido no sea el mismo que el de la Publicación Legal específica. Por Publicación Legal específica se entiende, una publicación individual o un compendio de publicaciones de diferentes volúmenes, capítulos o fascículos como parte de una única obra con un contenido concreto.

### **b) Vigilancia**

Antes de un mes desde la fecha de Cierre de la Operación y cada seis meses desde la fecha de la primera presentación y en todo caso, antes del 30 de junio y del 31 de diciembre, Karnov enviará a la CNMC la lista de contratos celebrados con los Autores de las Publicaciones Legales durante ese período y confirmará que los contratos son compatibles con los Compromisos.

#### **4. Duración y revisión**

Los Compromisos tendrán una duración de 3 años a partir del Cierre de la Operación. Transcurrido dicho plazo, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia valorará si se ha producido una modificación relevante en la estructura o la regulación de los mercados considerados, que justifique el mantenimiento, adecuación o supresión de las condiciones correspondientes por un periodo adicional de hasta un máximo de 2 años que se concretará de forma motivada.

Karnov podrá solicitar motivadamente a la CNMC (i) la modificación del contenido o duración de los Compromisos o (ii) una exención individual sobre la aplicación de los Compromisos, en el caso de que se haya producido efectivamente una modificación relevante en la estructura o regulación de los mercados considerados. La CNMC solo estimará total o parcialmente esta solicitud si considera que esta modificación relevante en la estructura o regulación de los mercados considerados se ha producido efectivamente y hace innecesario el mantenimiento total o parcial de los Compromisos para resolver los problemas de competencia derivados de la Operación.