

RESOLUCIÓN

BASES DE DATOS EMPRESARIALES

S/0002/21

CONSEJO. SALA DE COMPETENCIA

Presidenta

D^a. Cani Fernández Vicién

Consejeros

D. Carlos Aguilar Paredes

D. Josep Maria Salas Prat

D^a María Jesús Martín Martínez

D. Bernardo Lorenzo Almendros

Secretaria del Consejo

D^a. María Ángeles Rodríguez Paraja

En Madrid, a 4 de julio de 2023

La Sala de Competencia del Consejo de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (**CNMC**) con la composición expresada, ha dictado la siguiente resolución en el expediente de referencia incoado contra varias empresas por supuestas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (**LDC**).

TABLA DE CONTENIDO

1. ANTECEDENTES.....	4
2. LAS PARTES	8
2.1. BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A. y su matriz MOODY'S CORPORATION	8
2.2. INFORMA D&B, S.A.U. y su matriz COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A., CÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.M.E. (CESCE).....	9
3. MERCADO AFECTADO.....	10
3.1. El producto afectado.....	10
3.2. Alcance geográfico de la conducta investigada	12
3.3. La demanda y la oferta	13
4. HECHOS.....	14
4.1. Introducción	14
4.2. El contenido esencial de las declaraciones de clemencia presentadas por BvD e INFORMA.....	15
4.3. Elementos de prueba directa	17
4.2.1. El inicio de las relaciones entre DvB e INFORMA.....	17
4.2.2. El acuerdo alcanzado el 16 de septiembre de 2002	19
4.2.3. Sobre la aplicación del acuerdo en los años sucesivos	20
4.4. Punto final al acuerdo en junio de 2021 y adopción de nuevos acuerdos.....	49
5. FUNDAMENTOS DE DERECHO	50
5.1. Competencia para resolver	50
5.2. Normativa aplicable.....	51
5.3. Afectación al comercio entre Estados Miembros.....	51
5.4. Propuesta del órgano instructor y recalificación por la Sala	53
5.5. Valoración de la Sala de Competencia.....	54
5.5.1. Tipificación de la conducta	54
5.5.1.1. Principios generales.....	54
5.5.1.2. Aplicación al caso concreto	55
5.5.1.2.1. El acuerdo de 16 de septiembre de 2002.....	55
5.5.1.2.2. Las conductas anticompetitivas derivadas del acuerdo	56
▪ En relación con el reparto de clientes.....	57
- Intercambio de lista de clientes y prospectos y solicitud de no interferencia en las negociaciones en curso	57
- Avisos de interés en la contratación de los productos internacionales	58

- Vinculación de productos.....	59
▪ En relación con la coordinación de precios y descuentos.....	59
5.5.1.2.3. Conclusión	60
5.5.1.3. Existencia de cártel.....	62
5.5.2. Duración de la infracción	63
5.5.3. La calificación de la infracción como única y continuada	64
5.5.4. Culpabilidad	66
5.5.5. Responsabilidad	67
5.5.5.1. Responsabilidad de las empresas	67
▪ BvD 67	
▪ INFORMA	67
5.5.5.2. Responsabilidad de las empresas matrices	68
▪ MOODY'S CORPORATION (MOODY'S).....	68
▪ CESCE.....	68
5.5.6. Valoración de las solicitudes de clemencia	68
5.6. Solicitud de confidencialidad	70
▪ BvD 70	
▪ INFORMA	70
5.7. Determinación de la sanción	70
5.7.1. Criterios de imposición de las multas	70
5.7.2. Multa a imponer	74
5.8. La prohibición de contratar	75
6. RESUELVE.....	76

INDICE TABLAS

Tabla 1. Folios requerimientos de Información	5
Tabla 2. Sanciones propuestas tras la recalificación.....	53
Tabla 3. Volumen de negocio total 2022.....	71
Tabla 4. Duración conducta y VNMA	73
Tabla 5. Tipo sancionador por empresas y multas	74
Tabla 6. Multas, con exención y reducción	75

1. ANTECEDENTES

- (1) El 10 de julio de 2019, MOODY'S CORPORATION presentó ante la Dirección de Competencia de la CNMC (**DC**) una **solicitud abreviada de exención del pago de la multa** o, en su caso, subsidiariamente, de reducción del importe de la misma, en beneficio de la citada empresa y de sus filiales y empresas asociadas, por su participación en un posible cártel de coordinación de precios y reparto de clientes para la venta de suscripciones a productos de información sobre empresas en España, al menos desde principios de la década de los 2000 (folios 7 a 10).
- (2) El 2 de febrero de 2021, tras comunicar la Comisión Europea (**CE**) la asignación del caso a la CNMC en lo referente al mercado español, BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A. (**BvD**), empresa controlada por MOODY'S, completó la solicitud abreviada presentada (folios 29 a 313). Posteriormente, la citada empresa volvió a completar la información con sucesivas declaraciones¹.
- (3) Conforme al artículo 49.2 de la LDC, la DC inició una información reservada con el fin de determinar la concurrencia de circunstancias que justifiquen la incoación, en su caso, de expediente sancionador.
- (4) El 31 de mayo de 2021, la DC concedió la exención condicional a MOODY'S y su filial BvD, en virtud del artículo 65.1.a) de la LDC, por haber sido la primera empresa en aportar elementos de prueba que, a juicio de la DC, le permitían ordenar el desarrollo de una inspección en los términos establecidos en el artículo 40 de la LDC, en relación con el cártel descrito en la citada solicitud de exención del pago de la multa.
- (5) De acuerdo con el artículo 40 de la LDC y en coordinación con la Autoridad Portuguesa de Competencia, los días 2, 3 y 4 de junio de 2021 la DC llevó a cabo una **inspección** en la sede de Informa D&B, S.A.U. (**INFORMA**).
- (6) El 16 de diciembre de 2021, la DC acordó la **incoación de expediente sancionador** por prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en los artículos 1 de la Ley 16/1989², 1 de la LDC y 101 del TFUE, contra INFORMA y su matriz CESCE, y BvD y su matriz MOOOY'S (folios 8882 a 8894.).
- (7) El 26 de enero de 2022, INFORMA y CESCE presentaron una **solicitud de exención del pago de la multa o, en su caso, subsidiariamente, de reducción del importe de la misma** (folios 9199 a 9566), que completó el 8 y

¹ Los días 25 de febrero, 6 y 29 de abril, 10 de mayo (folios 316 a 1942), 19 de junio (folios 2108 a 3097), 20 de septiembre (folios 3729 a 3737) y 6 de diciembre de 2021 (folios 8872 a 8881) y 21 de enero (folios 9005 a 9098), 31 de marzo (folios 10500 a 10984), 19 de abril (folios 14247 a 14436) y 17 de mayo de 2022 (folios 14537 a 14678).

² Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la competencia, «BOE» núm. 170, de 18 de julio de 1989, páginas 22747 a 22753, derogada por la LDC.

29 de marzo (folios 9614 a 9791 y 10485 a 10488), el 18 de abril (folios 14049 a 14239) y el 18 de mayo de 2022 (folios 14726 a 14868).

- (8) Durante la instrucción de este expediente, la DC ha realizado los siguientes requerimientos de información³:

Tabla 1. Folios requerimientos de Información

Fecha	Empresa	Folios requerimientos información	Folios contestación
02/06/2021	AXESOR	1991 a 1996	3101 a 3115 y 16749 (confidenciales 3599 a 3614)
13/07/2021		3585 a 3585.2	
02/06/2021	IBERINFORM	1998 a 2000.1	3273 a 3297 y 16754 (confidenciales 3273 a 3287)
13/07/2021		3587 a 3587.2	
04/06/2021	BvD	2007 a 2009.1	3140 a 3269 (confidenciales 3140 a 3153 y 3170 a 3188)
13/07/2021		3586 a 3586.4	
09/06/2021	INFORMA	2011 a 2013.1	3301 a 3584 (confidenciales 3301 a 3318 y 3327 a 3348)
30/11/2021	MOODY'S	8845 a 8850	8955 a 8981 (confidenciales 8958 a 8968, 8980 y 8981)
01/12/2021	CESCE	8851 a 8854.1	8902 a 8910
11/03/2022	(confidencial)	9803 a 9808.1	9866 a 9892
11/03/2022	(confidencial)	9809 a 9814.1	11528 a 11818 (confidenciales 11730 a 11743)
08/04/2022		14004 a 14007.1	14483 a 14498 (confidenciales 14485 a 14498)
11/03/2022	(confidencial)	9815 a 9820.1	11020
11/03/2022	(confidencial)	9821 a 9826.1	9937 a 10218 (confidenciales 9937 a 10047, 10072 a 10085 y 10117 a 10218)
22/04/2022		14437 a 14447.1	14439 a 14445
11/03/2022	(confidencial)	9827 a 9832.1	9893 a 9930
11/03/2022	(confidencial)	9833 a 9838.1	11860 a 14003 (confidenciales 11864 a 11867 y 12981 a 13842)
22/04/2022		14448 a 14455.1	14450 a 14453
11/03/2022	(confidencial)	9839 a 9844.1	10243 a 10454

³ A las empresas Axesor Conocer para Decidir, S.A. (AXESOR), Iberinform Internacional, S.A. (IBERINFORM), BvD, INFORMA, MOODY'S y CESCE, el requerimiento versa sobre su objeto social, estructura de propiedad y control, cargos directivos y sobre el mercado de venta de suscripciones a productos de información empresarial en España.

A las empresas **(confidencial)**, el requerimiento versa sobre los servicios contratados por dichas entidades con las empresas que ofrecen suscripciones a productos de información empresarial, entre los que se encuentran INFORMA y BvD, y sobre los procesos de negociación seguidos hasta la firma de dichos contratos.

Fecha	Empresa	Folios requerimientos información	Folios contestación
11/03/2022	(confidencial)	9845 a 9850	9859 a 9862

- (9) El 5 de septiembre de 2022, la DC acordó el **cierre de la fase de instrucción** de este expediente, conforme al artículo 33.1 del RDC, notificándose a los interesados ese mismo día.
- (10) El 21 de octubre de 2022, la DC elevó a la Sala de Competencia de la CNMC su **Informe y Propuesta de Resolución** (folios 17076 a 17160).
- (11) El 18 de enero de 2023 se acordó la **remisión de información a la Comisión Europea** prevista por el artículo 11.4 del Reglamento 1/2003⁴. Asimismo, se acordó suspender el plazo para resolver hasta que se diera respuesta por la Comisión Europea o transcurriera el término de 30 días (folios 17179 a 17180). El plazo de suspensión fue levantado mediante acuerdo de 17 de febrero de 2022 (folios 17192 a 17196).
- (12) El 21 de febrero de 2023 **se requirió a las empresas para que aportasen el volumen de negocios** correspondiente al año 2022. El citado acuerdo suspendió el plazo para la resolución del procedimiento sancionador (17201 a 17211.1). Ambas empresas contestaron al requerimiento entre los días 1 y 2 de marzo de 2023 (folios 17216 y 17227), levantándose la suspensión del procedimiento sancionador con efectos el día 2 de marzo de 2023 (folios 17231 y 17232).
- (13) El 31 de mayo de 2023, la Sala adoptó un **acuerdo de recalificación** de la propuesta de resolución. El acuerdo de recalificación suspendió el plazo máximo del procedimiento sancionador durante un plazo de 15 días (folios 17237 a 17263).

En el citado acuerdo de recalificación esta Sala consideraba que la declaración y las pruebas presentadas por INFORMA en su solicitud de clemencia aportaba un valor añadido significativo porque permitían corroborar de manera más precisa las pruebas directas y una mayor comprensión de los acuerdos entre las empresas, por lo que debía ser beneficiaria de la reducción derivada del programa de clemencia. Sin embargo, también reseñaba que la mayor parte de las pruebas para imputar las conductas provenían de la declaración de BvD y no cabía atribuir a INFORMA una aportación significativa de pruebas directas que no constasen en el expediente, motivo por el que la Sala consideraba que el importe de reducción de la multa propuesto por la DC (40%) debía disminuirse al 30%.

⁴ Reglamento 1/2003, de 16 de diciembre de 2002 relativo a la aplicación de las normas sobre competencia previstas en los artículos 81 y 82 del Tratado.

Por otro lado, esta Sala consideraba que, a tenor de su actitud en el procedimiento, INFORMA no podía ser beneficiaria de la exclusión de la prohibición de contratar propuesta por la DC en atención a la ambigüedad de sus alegaciones a la propuesta de resolución en relación con aspectos relevantes de este expediente, en particular, el encaje de las conductas en la definición de cártel⁵ y su culpabilidad en la comisión de la infracción⁶.

Consideraba que pese a ser solicitante de clemencia y haber aportado pruebas con valor añadido, la falta de reconocimiento de los elementos esenciales de la conducta la situaba, al menos, en cuanto a su fiabilidad, en el mismo plano que cabría situar a una empresa no acogida al programa de clemencia para la que la prohibición de contratar resultaría ineludible *a priori* en caso de ser sancionada por una infracción de la LDC.

Y se concluía que no sería prudente otorgar en ese momento a INFORMA el citado beneficio por cuanto de sus manifestaciones se observaba una clara actitud tendente a no auto reprocharse unas conductas que, según la otra empresa participante de los acuerdos y la propia DC, eran claramente ilícitas.

- (14) Presentaron alegaciones al acuerdo de recalificación INFORMA (folios 17274 a 17310) y la DC (17314 a 17322).

A través de sus alegaciones, INFORMA aclara y reconoce de manera expresa que los hechos investigados sí constituyen un cártel y asume su participación en la comisión de la infracción. No comparte el porcentaje de reducción propuesto, ya que entiende que debería ser merecedora del 40%. Asimismo, considera que el reconocimiento expreso de la ilegalidad de las conductas, su empeño para encontrar una fórmula de colaboración con BvD que sea lícita y la reciente modificación de su código ético, son elementos que permiten confiar en su fiabilidad y honorabilidad de cara a futuras licitaciones, por lo que solicita ser excluida de la prohibición de contratar en la resolución del expediente sancionador.

Por su parte, la DC se muestra favorable a la minoración de la reducción del importe de la multa propuesta por la Sala de Competencia y solicita a la Sala que, a la vista de las alegaciones de INFORMA al acuerdo de recalificación, le sea concedida la exención de la prohibición de contratar en la resolución del procedimiento sancionador.

⁵ Apartado 2 del escrito de alegaciones. En relación con los requisitos para que las conductas sean calificadas como cártel, INFORMA se muestra especialmente ambigua en sus alegaciones y dedica un apartado específico a poner en cuestión la concurrencia de tales requisitos.

⁶ Apartado 3 del escrito de alegaciones. INFORMA alega, entre otros motivos, que desconocía que este tipo de prácticas podían ser anticompetitivas y añade que, en todo caso, las conductas de este tipo cabría enmarcarlas en acuerdos de comercialización conjunta que podrían estar exentas por el Reglamento 1218/2010, de exención por categorías para los acuerdos de especialización.

- (15) La Sala de Competencia del Consejo de la CNMC deliberó y falló el asunto en su reunión de 4 de julio de 2023.

2. LAS PARTES

2.1. BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A. y su matriz MOODY'S CORPORATION

- (16) BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A. (BvD) tiene su domicilio social en Madrid y su objeto social es la “edición electrónica sobre todo tipo de soportes, constitución y mantenimiento de bases de datos, sobre todo tipo de contenidos y soportes”.
- (17) BvD ofrece programas informáticos, servicios de asesoramiento e investigación para el análisis crediticio y económico y la gestión de riesgos financieros, vendiendo suscripciones a productos de información empresarial. La información empresarial es aportada por terceras empresas.
- (18) Es a partir de la información facilitada por estas empresas proveedoras de información (PI), más la que BvD recopila por medios propios, que BvD crea las distintas categorías de productos de información empresarial⁷. Así, entre los productos nacionales y/o regionales de BvD en España, a los que se hará referencia más detallada en el apartado correspondiente al mercado, se encuentra SABI y Mint España, y entre los productos de alcance internacional se pueden citar ORBIS, AMADEUS, Zephyr, Credit Catalyst o TP Catalyst (creados a partir de la base de datos de ORBIS).
- (19) BvD está controlada por la sociedad suiza BUREAU VAN DIJK EDITIONS ELETRONIQUES, S.à r.l., titular del 99% de sus acciones, controlada a su vez por la sociedad holandesa BUREAU VAN DIJK ELECTRONIC PUBLISHING, B.V.
- (20) Tras la adquisición de BvD Group por el Grupo MOODY's en 2017⁸, la sociedad matriz indirecta última de todas estas entidades es MOODY'S CORPORATION (MOODY'S)⁹.
- (21) MOODY'S tiene su domicilio social en EE. UU. Se trata de una empresa global de evaluación integral de riesgos que ofrece calificaciones crediticias, investigación, herramientas, análisis y servicios profesionales relacionados con los mercados financieros. Es la empresa matriz de un grupo global con dos

⁷ Información aportada por BvD en contestación al requerimiento de información realizado (folios 9105 a 9118 y 16718).

⁸ Operación de concentración económica COMP/M.8537 Moody's/Bureau van Dijk, autorizada por la Comisión Europea y disponible en el siguiente [enlace](#).

⁹ Información aportada por BvD en contestación al requerimiento de información realizado por la Dirección de Competencia (folios 9105 a 9118).

divisiones operativas, Moody's Investors Service y Moody's Analytics, que ofrece software, herramientas de análisis, investigación y servicios profesionales para medir y gestionar el riesgo crediticio y financiero.

- (22) Tras la adquisición por MOODY'S de BvD en agosto de 2017, ésta pasó a formar parte de la división de Moody's Analytics, ampliando la oferta de MOODY'S de productos en materia de datos sobre riesgos y conocimiento analítico.
- (23) MOODY'S opera en la venta de productos de información empresarial en España a través de BvD¹⁰.

2.2. INFORMA D&B, S.A.U. y su matriz COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A., CÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.M.E. (CESCE)

- (24) INFORMA S.A. fue constituida el 9 de enero de 1992. En 2004 adquiere a DUN & BRADSTREET ESPAÑA, S.A. y pasa a denominarse INFORMA D&B, S.A.U. (INFORMA)¹¹.
- (25) La empresa tiene su domicilio en Alcobendas (Madrid) y su objeto social es la creación, organización, puesta en marcha y comercialización de bases de datos, especialmente las relacionadas con información comercial, económica y financiera.
- (26) El accionista único de INFORMA es la COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A., CÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.M.E. (CESCE).
- (27) CESCE tiene el domicilio social en Madrid. El 50,25% de su capital social corresponde al Estado español, mientras que la titularidad del capital restante está repartida entre entidades bancarias (45,85%) y entidades aseguradoras (3,9%). Tal y como ha precisado INFORMA en sus alegaciones, CESCE fue accionista fundador de INFORMA, suscribiendo en ese momento el 60% de su capital social, convirtiéndose en su único accionista en 2017.
- (28) CESCE encuadra su actividad en el CNAE 6512- Seguros distintos de los seguros de vida. La venta de suscripciones a productos de información empresarial no está contemplada dentro de su objeto social y legalmente le está vedada conforme a la normativa reguladora en materia de Ordenación y Supervisión de Seguros. El presidente del Consejo de Administración de CESCE

¹⁰ Información aportada por MOODY'S en contestación al requerimiento realizado (folios 8969 a 8978 y 11841 a 111851).

¹¹ Concentración N-04054 INFORMA/DUN&BRADSTREET ESPAÑA disponible en el siguiente [enlace](#).

es, a su vez, presidente del Consejo de Administración de INFORMA. Además, 4 de los vocales del Consejo de Administración lo son también del de INFORMA.

- (29) El volumen de negocio de CESCE en el mercado de la venta de suscripciones de productos de información empresarial es de 0€, al tratarse de una actividad no realizada por CESCE, no contemplada dentro de su objeto social y legalmente vedada conforme a la normativa reguladora en materia de Ordenación y Supervisión de Seguros¹².

3. MERCADO AFECTADO

3.1. El producto afectado

- (30) Las prácticas investigadas afectan a la **comercialización de productos de inteligencia empresarial y de información sobre empresas contenidas en bases de datos**, de alcance regional/nacional e internacional.
- (31) De acuerdo con el informe elaborado en el ámbito de la operación de concentración N-04054 INFORMA/D&B ESPAÑA¹³, la elaboración de estos productos requiere de un proceso que se inicia con la obtención de los datos de carácter económico, a partir de fuentes públicas o privadas (registros y boletines oficiales, publicaciones privadas, encuestas, etc.); a continuación, la información obtenida se somete a un tratamiento automatizado para ser incluida en bases de datos, a partir de las cuales se elaboran los productos y/o servicios concretos, según las necesidades de los clientes, para la posterior comercialización de esta información económica y financiera.
- (32) En el citado informe, se consideró como relevante el mercado de la recogida, tratamiento y posterior comercialización de informaciones económicas y financieras, distinguiendo dos mercados relacionados verticalmente entre sí:
- aguas abajo, vendría constituido por la prestación de servicios de información comercial (económica y financiera), y
 - aguas arriba, por la provisión y/o gestión de las bases de datos que contienen dicha información, es decir, la compraventa de datos entre las empresas activas en el sector para completar su gama de información.
- (33) En este expediente, las prácticas se habrían realizado en el mercado descendente, es decir, en la **prestación de esos servicios de información comercial (económica y financiera) a terceros, por parte de BvD e INFORMA en España**.

¹² Información aportada por CESCE en contestación al requerimiento de información realizado (folios 8902 a 8910).

¹³ N-04054 INFORMA/DUN&BRADSTREET ESPAÑA, disponible en el siguiente [enlace](#).

- (34) Las bases de datos regionales o nacionales son productos que contienen información de empresas que abarcan uno o más países determinados, y las bases de datos internacionales, o productos internacionales, contienen información de empresas de todo el mundo o de una gran área geográfica.
- (35) Los principales productos comercializados en España por BvD e INFORMA y afectados por las conductas investigadas son SABI, AMADEUS y ORBIS (productos considerados de Marketing B2B)¹⁴:
- **SABI** (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos): es un producto regional ibérico, en el que los datos sobre las empresas son aportados por INFORMA, para ser tratados y estandarizados con el software de BvD, comercializándose en España con la titularidad de INFORMA y BvD. Además de contener información financiera de empresas españolas (2,7 millones) y portuguesas (800.000), SABI incluye noticias de negocios y empresas, informes sectoriales, indicadores de fortaleza financiera, directores y otros contactos, estructuras corporativas detalladas, incidencias judiciales e información sobre fusiones/ adquisiciones.
 - **AMADEUS**: es un producto de BvD con información sobre 23 millones de empresas europeas. El software desarrollado por BvD estandariza los datos proporcionados por más de 35 PI nacionales, incluyendo el mismo tipo de información empresarial que SABI en cuanto a las empresas españolas y portuguesas, si bien su precio es más elevado. La Web de INFORMA incluye información sobre este producto, si bien no permite solicitar su contratación o información adicional desde la misma, como sí sucede con productos propios de INFORMA.
 - **ORBIS**: producto de BvD con información estandarizada de 375 millones de empresas del ámbito privado, a nivel mundial, facilitada por más de 160 PI. Los clientes pueden contratar acceso a la base de datos completa o a subsecciones, en función del tamaño de las empresas a consultar o sobre regiones específicas (ORBIS Europe, ORBIS Americas y ORBIS Asia Pacific). Al igual que el resto de los productos, se puede contratar con carácter anual o, en casos de uso menos frecuente, mediante el uso de créditos.
- (36) BvD dispone de otros productos propios en su catálogo y respecto de los que INFORMA ha colaborado en ocasiones en su comercialización, como es el caso de MINT GLOBAL, que es la base de datos ORBIS, optimizada para usuarios finales y acceso de escritorio en la empresa. Dispone de versión nacional, MINT ESPAÑA, en desaparición.
- (37) **BvD considera en sus alegaciones** que la DC debería haber establecido dos mercados de producto distintos: un mercado de producto para SABI y MINT España y otro para AMADEUS y ORBIS, al existir diferencias en la oferta y la demanda y en la diferente complejidad de su proceso de producción.

¹⁴ Información facilitada por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 29 a 63).

- (38) A este respecto, no existe un producto SABI que pueda ser calificado como nacional, pues incluye información financiera de empresas españolas y portuguesas, de ahí su caracterización como producto regional ibérico, y como se detalla en los hechos acreditados es precisamente la vinculación de la contratación de SABI al requerir ORBIS y/o AMADEUS lo que en última instancia determina la inclusión de estos últimos productos entre los investigados. En relación con el producto MINT España, cabe indicar que está en desuso y no constan evidencias en el expediente que permita a esta Sala señalar que quede afectado por las prácticas objeto de investigación más allá de 2008.

3.2. Alcance geográfico de la conducta investigada

- (39) En el informe de 28 de septiembre de 2004 en el ámbito del expediente de concentración N-04054 INFORMA/D&B ESPAÑA¹⁵, se estimó que el ámbito geográfico del mercado analizado de recogida, tratamiento y comercialización de información económica y financiera era de dimensión nacional, por consideraciones lingüísticas, la demanda atendida y el proceso de recogida de datos públicos de empresas y personas físicas establecidas en España y que las empresas extranjeras que estudiaban invertir u operar en España o entablar relaciones comerciales con empresas aquí establecidas solicitaban, por lo general, información a los operadores establecidos en sus respectivos mercados nacionales.
- (40) En decisiones posteriores de concentración económica referidas a dicho mercado o similares, puesto que no se dispone de precedentes en expedientes sancionadores, la CE ha estimado que el mercado geográfico en el que operan las empresas que se dedican a la recogida, tratamiento y comercialización de información económica y financiera suele tener una dimensión supranacional¹⁶, señalando que los mercados son de dimensión mundial o, al menos, incluyen todo el Espacio Económico Europeo¹⁷.
- (41) Los precedentes dejan, por tanto, el mercado geográfico abierto, si bien en este caso concreto, se considera que el **mercado geográfico afectado por la práctica objeto de investigación es nacional**, relacionado específicamente a la comercialización por INFORMA y BvD de los productos SABI (con datos de empresas en España y Portugal), AMADEUS (de empresas europeas) y ORBIS (de ámbito mundial) a clientes ubicados en España.

¹⁵ N-04054 INFORMA/DUN&BRADSTREET ESPAÑA disponible en el siguiente [enlace](#).

¹⁶ Expedientes M.3692 Reuters/TELERATE, M.8537 MOODY'S/BUREAU VAN DIJK ELECTRONIC PUBLISHING y M.8837 BLACKSTONE/THOMSON REUTERS F&R BUSINESS.

¹⁷ Expedientes M.3692 Reuters/TELERATE, M.4726, Thomson Corporation/Reuters Group, M.8837 Blackstone/Thomson Reuters F&R Business.

3.3. La demanda y la oferta

- (42) Los clientes que demandan este tipo de producto buscan soluciones para diferentes fases de su proceso de negocio (marketing, ventas, finanzas, compras o *compliance*) y suelen ser entidades financieras, aseguradoras, auditores, economistas y consultores, despachos de abogados, del sector de la construcción o inmobiliario, del sector de la energía o del transporte.
- (43) Estas empresas generalmente contratan una suscripción, que da acceso a una parte o a la totalidad de una base de datos determinada durante un periodo de tiempo también determinado. También se ofrece la opción de contratar “créditos”, que permiten el acceso del usuario a una determinada base de datos en régimen de pago por uso.
- (44) La información para la elaboración de los productos de información sobre empresas parte de fuentes públicas y privadas y puede ser recabada por la misma empresa que comercializa estos productos, como es el caso de INFORMA, o puede ser aportada por terceras empresas, como sucede en el caso de los productos internacionales de BvD, a través de los citados proveedores de información (PI). En el caso de BvD, estandariza y consolida los datos de sus más de 160 PI de todo el mundo para crear las bases de datos, diseñando una diversidad de soluciones de software para interactuar con esos datos.
- (45) Las principales empresas que ofrecen productos de información empresarial en España son INFORMA, BvD, IBERINFORM y AXESOR.
- (46) A partir de la información que consta en el expediente, la DC considera que los porcentajes de las cuotas de mercado en el suministro de productos de información e inteligencia empresarial en España en 2020 por las 4 principales empresas que operan en el sector son los siguientes¹⁸: INFORMA [60-70] %; IBERINFORM [20-30] %; AXESOR [10-20] %; BvD [0-10] %.
- (47) Respecto a estas horquillas, **INFORMA ha alegado** que su cuota de mercado estaría en torno al [25-35]% (que incluye productos nacionales e internacionales) en 2019 y en 2020.
- (48) Sin embargo, cabe reseñar que la citada información aportada por INFORMA¹⁹, cuya fuente según señala la propia empresa es el Registro Mercantil, viene referida al volumen total de las empresas competidoras a las que alude en la contestación al requerimiento y no al volumen obtenido en el concreto mercado afectado objeto de análisis en este expediente. En particular, INFORMA señala que el volumen conjunto de las empresas que participan en el mercado afectado

¹⁸ Información aportada por BvD en contestación a un requerimiento de información (folio 3162).

¹⁹ Información facilitada por INFORMA (folios 3319, 3320 y 3357 a 3361) en contestación al requerimiento realizado.

sería de aproximadamente 235M, dato que no concuerda con el volumen aportado por el resto de las empresas requeridas en este expediente, que lo sitúan en una horquilla que va de los 80M a los 120M²⁰, una cifra muy alejada de la aportada por INFORMA.

- (49) A ello cabe añadir la información sobre las cuotas de mercado aportada por el resto de las empresas requeridas en este expediente²¹, que sitúan la cuota INFORMA en una horquilla que va desde el 50% hasta superar el 60%.
- (50) Todos estos datos llevan a esta Sala a considerar que, con independencia de la concreta cuota de mercado cuya exactitud no puede determinarse, INFORMA es la empresa líder en el sector con una cuota que supera, en todo caso, de manera significativa a la aportada por la propia empresa.

4. HECHOS

4.1. Introducción

- (51) Aunque la jurisprudencia otorga un gran valor probatorio a las declaraciones de clemencia, su mayor o menor grado de fiabilidad dependerá de si van acompañadas de indicios concordantes o elementos de prueba adicionales²².
- (52) En este expediente, dado que las dos empresas incoadas se han acogido al programa de clemencia, el grado de fiabilidad que debe otorgarse a las declaraciones presentadas debe ser elevado. Asimismo, la información aportada puede ser corroborada con multitud de pruebas adicionales presentadas por las propias empresas y recabadas en la inspección practicada a INFORMA que permiten contrastar lo declarado por ambas empresas.
- (53) BvD e INFORMA coinciden, aunque con matices, en los elementos esenciales de la conducta que se describirá y en el modo en que la misma se ha llevado a cabo a través de los distintos años en que se ha mantenido el acuerdo al que hacen referencia ambas empresas en sus respectivas declaraciones.
- (54) A los efectos de una mejor comprensión de los hechos, se ha considerado oportuno estructurar este apartado en dos grandes bloques. Un primer bloque referido al contenido esencial de las declaraciones de clemencia aportadas por ambas empresas y que describe de manera sucinta los acuerdos alcanzados entre ellas desde el año 2002 hasta el año 2021. Un segundo bloque que incluye

²⁰ Información facilitada por AXESOR (folio 3611), IBERINFORM (folios 3293 y 3296) y BvD (folio 16718), en contestación a los requerimientos de información realizados.

²¹ Información facilitada por AXESOR (folio 16749), IBERINFORM (folio 16754), BvD (folio 3162) en contestación a los realizados.

²² Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de junio de 2017, (rec. 2403/2014), cita la Sentencia del Tribunal General de 30 de noviembre de 2011, asunto T- 208/06 AN de 24 de julio de 2014 (recurso 147/2013).

la prueba directa que consta en el expediente. Algunos elementos de prueba han sido aportados voluntariamente por ambas empresas y otros han sido recabados por la DC en la inspección practicada en la sede de INFORMA.

4.2. El contenido esencial de las declaraciones de clemencia presentadas por BvD e INFORMA²³

- (55) Ambas empresas han declarado que las relaciones comerciales entre BvD e INFORMA se inician en la década de los 90, con la firma de dos acuerdos.
- (56) El 24 de diciembre de 1993 INFORMA y BvD firman **un primer acuerdo** para la publicación y distribución de un CD-ROM con información detallada de las cuentas de aproximadamente 120.000 grandes empresas europeas. Según el contrato, el software se desarrolla por BvD e INFORMA tiene el derecho exclusivo a la distribución del CD-ROM en España. Este acuerdo dará lugar a la comercialización de los productos internacionales AMADEUS y ORBIS.
- (57) El **segundo acuerdo** para la elaboración de un producto nacional se formaliza el 12 de septiembre de 1995. A través de este acuerdo las empresas se comprometen a coeditar en común un CD-ROM con las cuentas y balances de empresas españolas, que se denomina SABE (Sistema de Análisis de Balances Españoles, posteriormente denominado SABI). INFORMA es responsable del contenido de la base de datos y BvD de la elaboración del software para el funcionamiento del CD-ROM.
- (58) Dichos productos son inicialmente comercializados en España por INFORMA, sin incidentes toda vez que BvD no tiene actividad comercial en este país. En el año 2000, ante la intención de BvD de iniciar la comercialización en España, ambas empresas fijan las bases para la que será su actuación en el mercado español en la comercialización de SABE y de los productos internacionales.
- (59) En 2002 BvD abre oficina en España, y ante esta situación BvD ha manifestado que los directores ejecutivos de ambas empresas se reúnen el **16 de septiembre de 2002 y alcanzan un acuerdo** que afectará a la comercialización del producto regional de titularidad conjunta SABI y a los productos internacionales titularidad de BvD, AMADEUS y ORBIS (folio 43 y 337).
- (60) En esa reunión, ambos dirigentes adoptan un pacto de no agresión (según BvD en el seno de la empresa era denominado “pacto de caballeros”) que implica no negociar con los clientes o “prospectos”²⁴ de la otra empresa para los referidos productos y la fijación de descuentos y precios de venta sobre los mismos.

²³ Los folios en los que constan las declaraciones de clemencia, en lo que se refiere a los elementos esenciales de las conductas, son los siguientes: BvD (folios 29 a 63 y 323 a 364); INFORMA (folios 9208 a 9253).

²⁴ Empresas con las que habían comenzado una acción comercial para la contratación del producto.

- (61) INFORMA no concreta la fecha ni la reunión, pero coincide en que en ese periodo INFORMA y BvD intercambian información en ocasiones sobre cuáles eran sus “prospectos”. Señala que la idea era que, en esos casos, las compañías no realizaran ofertas y se respetaran mutuamente los clientes actuales y potenciales de cada una (folio 9219).
- (62) La ejecución del acuerdo se articula mediante reuniones y contactos continuos, principalmente correos electrónicos, a través de los cuales las empresas intercambian periódicamente sus listas de clientes y prospectos (potenciales clientes) y fijan las listas de precios de los productos y los descuentos a aplicar a los clientes.
- (63) BvD ha indicado que las listas de precios se discuten y acuerdan periódicamente entre BvD e INFORMA, típicamente por medio de intercambio de correos electrónicos o en reuniones. También señala haber encontrado pruebas de que BvD e INFORMA intercambian y acuerdan los precios que no son de lista para clientes individuales en ciertos casos y otras pruebas documentales de las posteriores discusiones y acuerdos entre las partes en cuanto al nivel en que deberían fijarse los descuentos, incluidas referencias a los descuentos máximos acordados entre los representantes de BvD e INFORMA y una política común de descuentos (folios 48 a 49 y 345 a 346).
- (64) Ambas empresas aportan abundante prueba y explicaciones detalladas sobre este proceder.
- (65) Las partes han declarado que una de las principales preocupaciones de INFORMA en 2004 en su relación con BvD es que los clientes no renueven la suscripción de SABI y lo sustituyan por algún producto internacional, como AMADEUS u ORBIS, que pudiera estar ofreciendo BvD (folio 343 para BvD y folios 9220 y 9221 para INFORMA).
- (66) Ante esta situación, las partes deciden que la contratación de productos internacionales por parte de BvD a clientes que ya disponen de una suscripción de SABI con INFORMA, quede condicionada a la continuidad de la suscripción del producto nacional con esta última. En otros casos, BvD incentiva a los clientes a mantener su suscripción de SABI con Informa ofreciendo un descuento en productos internacionales como parte del paquete general que ofrecía al cliente.
- (67) Las partes han declarado que el 2 de junio de 2010 se establece un nuevo sistema de colaboración para la comercialización de productos internacionales (AMADEUS, ORBIS o MINT GLOBAL). Este acuerdo de 2010 limita las posibilidades de INFORMA de negociar con los clientes y determinar el precio de los productos internacionales. En consecuencia, desde julio de 2010 INFORMA sólo es comercialmente independiente para vender SABI, pero no AMADEUS ni ORBIS (folios 52 a 53 y 351 a 352 para BvD y folio 9226 y ss. para INFORMA).

- (68) La mecánica de este acuerdo ha sido descrita por INFORMA. INFORMA debía comunicar a BvD cuando algún cliente mostrase interés (“signo de interés”) sobre los productos internacionales. Si dicho cliente no tuviera una relación previa con BvD o no hubiera recibido una oferta de BvD, se consideraría como cliente captado por INFORMA a efectos de la comisión por venta.
- (69) BvD señala que este acuerdo de 2010 implica que a partir de esa fecha el reparto de mercado únicamente afectará al producto nacional SABI. Por su parte, INFORMA señala que el acuerdo indica que los productos internacionales se distribuirán en España por INFORMA y BvD pero que limita las posibilidades de INFORMA de negociar con los clientes y determinar el precio de los productos internacionales.
- (70) BvD ha señalado que las prácticas descritas se llevaron a cabo desde septiembre 2002 y, al menos, hasta el año 2019 (folio 61). Por su parte, INFORMA ha indicado que estos acuerdos se mantuvieron hasta el 2 junio de 2021, coincidiendo con la inspección practicada por la DC en la sede de INFORMA (folio 9210).
- (71) Ambas empresas han manifestado que las conductas descritas podrían constituir un cártel²⁵.
- (72) Por otro lado, como veremos a lo largo de esta resolución, las empresas realizan ciertas matizaciones en relación con los productos afectados por las conductas. Todas estas cuestiones serán resueltas más adelante.

4.3. Elementos de prueba directa

4.2.1. El inicio de las relaciones entre DvB e INFORMA

- (73) En los folios 212 a 222 del expediente consta el acuerdo firmado por ambas empresas el día **24 de diciembre de 1993** para la co-publicación y co-distribución de un CD-ROM con información detallada de las cuentas de 120.000 grandes empresas europeas. Otros 16 PI de otros países distintos de España participaron también en la elaboración de este material. El acuerdo contempla el desarrollo del software por BvD y se concede a **INFORMA el derecho a la distribución del CD-ROM en España**.
- (74) BvD fija el precio mínimo para las suscripciones a productos internacionales y prepara al final de cada trimestre un informe sobre las ventas realizadas por cada una de las partes con el fin de calcular las comisiones correspondientes ((**confidencial**)% para la parte que realice la venta, (**confidencial**)% a distribuir entre los PI en función de los datos aportados por cada uno y (**confidencial**)% para BvD) (folio 216).

²⁵ BvD (folio 9) e INFORMA (folio 17274).

- (75) Este acuerdo inicial para productos internacionales fue modificado posteriormente en varias ocasiones²⁶.
- (76) En 1995 INFORMA y BvD negocian un acuerdo para la elaboración conjunta de un producto nacional. Si bien en un principio INFORMA pretende tener la exclusividad de la comercialización de dicho producto en España, BvD indica que no puede asegurar la aceptación de dicha cláusula, puesto que tiene pensado abrir oficina en España²⁷.
- (77) El **12 de septiembre de 1995** INFORMA y BUREAU VAN DIJK EDITIONS ELECTRONIQUES SRL (sociedad belga) firman el Acuerdo de coedición para la elaboración conjunta de un CD-ROM con las cuentas y balances de empresas españolas, denominado SABE. Este acuerdo consta en los folios 67 a 76.
- (78) En virtud del acuerdo, INFORMA se responsabiliza del contenido de la base de datos del CD-ROM y BvD de la elaboración del software y se incluyen disposiciones relacionadas con el precio del producto, comercialización bajo el nombre de las dos, actividades de promoción conjunta, porcentaje de ingresos por la venta del producto (**(confidencial)**% para la parte que realice la venta y el **(confidencial)**% para cada uno) y una cláusula de no competencia por la que las partes se comprometían a no colaborar con ningún otro CD-ROM que pudiera competir con SABE.
- (79) Posteriormente, el 1 de febrero de 2001 pasa a denominarse SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos)²⁸.
- (80) En un correo interno de INFORMA de 28 de agosto de 1997, se indica lo siguiente en relación con BvD²⁹:
- “No hay que olvidar que su objetivo es instalar una oficina en España y utilizarán cualquier excusa para saltarse el “acuerdo de caballeros” y quitarnos la exclusividad en España”.*
- (81) El 30 de octubre de 2000 la consejera delegada de BvD remite al consejero delegado de INFORMA una carta sobre una reunión en la que se habían establecido las bases para la actuación en el mercado español de ambas compañías en la comercialización de SABE y de los productos internacionales. En la carta se indica que BvD tiene intención de abrir una oficina en España para promover la venta de sus productos en España y Portugal y afirma lo siguiente³⁰:
- “en lo que concierne a Sabe, no interferiremos en ningún caso respecto de los clientes y prospectos existentes de Informa”***³¹ (Énfasis añadido)

²⁶ Folios 223 a 237.

²⁷ Folios 9300 a 9302.

²⁸ Folios 96 a 102.

²⁹ Correo electrónico de 27 de agosto de 1997, aportado por INFORMA (folio 9322).

³⁰ Folios 9334 a 9635.

³¹ Traducción literal del francés.

4.2.2. El acuerdo alcanzado el 16 de septiembre de 2002

- (82) BvD ha aportado un documento recabado entre la documentación de la consejera delegada de la empresa en aquella época, con el título “INFORMA (16/9/2002), en cuyo literal aparecen las siguientes anotaciones³²:

“(…) 2. *Colaboración respecto de las ventas:*

a) *Por lo que se refiere a SABI y AMADEUS:*

(…) *Propuesta:*

A. ***Cada mes se intercambiarán listas de clientes potenciales (prospectos), con indicación del estado o situación:***

1. *PENDIENTE DE ORGANIZAR DEMOSTRACIÓN*
2. *INSTALACIÓN DE PRUEBA EN CURSO*
3. *ESPERANDO DECISIÓN DE COMPRA*

La lista deberá detallar para cada cliente:

1. *la denominación social*
2. *el departamento, en el caso de grandes empresas*
3. *la ubicación*
4. *la fecha del primer contacto*

[BvD] elaborará una lista para la reunión del próximo lunes con [INFORMA].

B. ***Un cliente potencial (prospecto) se reservará durante un plazo de seis meses desde la fecha del primer contacto (o más largo, si así lo acuerdan las partes), i.e. la otra parte no contactará con el cliente potencial durante ese plazo de 6 meses. En el supuesto de que el cliente potencial se ponga en contacto con la otra parte, se le indicará que debe hablar con la parte con la que está en contacto en ese momento.***

C. ***En el caso de grandes empresas o grupos de empresas podrían acordarse por ambas partes descuentos “especiales”, al objeto de evitar discusiones de precios difíciles, e.g. 25% en todas las ventas a Banco XYZ.***

D. ***En el supuesto de que las dos partes consideren que una aproximación conjunta sería útil para llegar a acuerdos, la comisión de ventas del (confidencial)% se dividirá en proporción (confidencial) (ya que la facturación se decidirá caso por caso).***

E. ***En caso de que exista algún problema, se pondrá inmediatamente sobre la mesa a fin de discutirlo de buena fe.***

³² Notas sobre la reunión mantenida entre INFORMA y BvD el 16 de septiembre de 2002, facilitada por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 16344 a 16354, traducción al español en folios 16355 a 16365).

F. **Una parte nunca contactará a un cliente de la otra (...)**. (Énfasis añadido)

- (83) La existencia de este acuerdo queda corroborada en varios correos electrónicos intercambiados por las empresas en los que aparecen los consejeros delegados de éstas³³.
- (84) En un correo electrónico del día 8 de septiembre de 2006 entre directivos de ambas empresas, con copia a los dos consejeros delegados de las mismas, INFORMA reprocha a BvD el hecho de haber realizado una oferta al **(confidencial)** a pesar de ser un cliente tradicional de INFORMA. En el correo de respuesta el Gerente de ventas Regional para España y Portugal de BvD, también con copia a los máximos directivos de ambas empresas, alude expresamente al acuerdo del año 2002 y al contenido del mismo³⁴. En concreto se indica que **“nuestras acciones están además defendidas por un acuerdo entre INFORMA y BvD en una nota enviada el 16/9/2002”** (Énfasis añadido) y se alude al contenido literal del acuerdo que coincide con las notas aportadas por BvD.
- (85) En otro correo electrónico del día 13 de septiembre de 2006 entre los dos consejeros delegados de ambas compañías se indica: **“por favor, recuerda que en nuestra reunión del 16 de septiembre de 2002 acordamos que en clientes grandes solo se podían reservar departamentos específicos (por eso decidimos incluir en las listas de clientes potenciales a intercambiar que para las empresas grandes se debería indicar el departamento) y si es necesario acordaríamos descuentos de grupo especiales en esos casos para evitar la competencia en precios”**³⁵. (Énfasis añadido)

4.2.3. Sobre la aplicación del acuerdo en los años sucesivos

Año 2002

- (86) Las primeras pruebas que constan en el expediente sobre la aplicación del acuerdo alcanzado en septiembre de 2002 se refieren a un correo electrónico del día 19 de diciembre de ese mismo año, en el que INFORMA le comunica a BvD sobre la situación de determinados clientes con los que está en proceso de negociación³⁶:

³³ Se trata de las dos personas que BvD identifica en su declaración de clemencia como responsables del acuerdo adoptado en la reunión de 16 de septiembre de 2002 (folio 43).

³⁴ Correo electrónico de 8 de septiembre de 2006 remitido por BvD a INFORMA, recabado en la inspección de INFORMA (folio 3927).

³⁵ Correo electrónico de 13 de septiembre de 2006 de BvD a INFORMA, con asunto: **“(confidencial)”**, recabado en la inspección de INFORMA (folios 3931 y 3932, traducción al español en los folios 14906 y 14907).

³⁶ Correo electrónico de 19 de diciembre de 2002 de INFORMA a BvD, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 147).

*“Hola (**dato personal**), de los prospectos te comentamos:
(**confidencial**) es un departamento de (**confidencial**) y ya es cliente del Sabi
(**confidencial**) es cliente de Sabi
(**confidencial**) nos dijiste que era cliente de Inglaterra
(**confidencial**) precio especial porque tiene una rebaja muy importante en el contrato de nuestra Base de Datos on-line y porque le hicimos contrato por dos años y de (**confidencial**),-Eur para (**confidencial**)”*

Año 2003

- (87) En el año 2003, los contactos entre ambas empresas para el intercambio de información sobre clientes se mantienen y prueba de ello es el correo electrónico de 19 de febrero de 2003, en el que BvD le adjunta a INFORMA el listado de sus potenciales clientes y le consulta el motivo por el que INFORMA ha presentado oferta a un cliente de BvD³⁷:

*“(…) **Te envío adjunta una nueva lista de presentaciones/ofertas recientemente hechas para Sabi/Amadeus.***

(…) Según la información que dispongo, no debería aparecer incidencias pero prefiero que la revises para asegurarnos.

*Aprovecho para mencionarte que **surgió una duda cuando [BvD] me comentó, tras haber visitado (confidencial) en Barcelona la semana pasada, que ellos tenían una oferta reciente de Informa.** Ya me extrañó cuando [BvD] me hizo mención dado que recordaba haberles visitado el año pasado para Zephyr y Sabi, pero quise revisar la lista que os suministramos en Septiembre, para confirmar que el nombre de la firma aparecía, como así ocurre. **Me gustaría que me ayudas a averiguar si ha sido un error o si hay alguna otra razón para vuestra oferta a un contacto nuestro**”. (Énfasis añadido).*

- (88) En otro correo electrónico del día 22 de septiembre de 2003, **INFORMA le remite a BvD un documento adjunto que contiene un listado de 266 prospectos (potenciales clientes)**³⁸.
- (89) En un correo electrónico de 25 de noviembre de 2003 de INFORMA a BvD con respecto a un cliente (**confidencial**) que solicitaba a INFORMA un presupuesto de los productos AMADEUS y Zephyr de BvD, se indica lo siguiente³⁹: **“No sé qué precios habéis ofrecido a las otras oficinas. Qué precio es razonable para ti y para mí. Necesito tu respuesta para que pueda ofrecer un precio**

³⁷ Correo electrónico de BvD a INFORMA de 19 de febrero de 2003 (folio 239), facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa.

³⁸ Correo electrónico de INFORMA a BvD de 22 de septiembre de 2003 con asunto “PROSPECTOS DEF. BVD.xls” (folios 396 y 397).

³⁹ Correo electrónico de 25 de noviembre de 2003 remitido por INFORMA a BvD, aportado por BvD (folio 248).

razonable, hasta el momento no he ofrecido nada” (traducción propia y énfasis añadido).

Año 2004

(90) Desde principios de 2004 se producen incidencias entre BvD e INFORMA en el cumplimiento del acuerdo del 2002, en gran parte debido a que la suscripción a AMADEUS, producto de BvD, incluye datos de las empresas españolas y portuguesas que integran el producto SABI, que por regla general se había contratado con INFORMA.

(91) Prueba de ello es el correo electrónico interno de INFORMA de 16 de enero de 2004, con asunto: “PROBLEMAS CON BVD”⁴⁰, en el que se indica lo siguiente:

“Problemas con BUREAU VAN DIJK en España

*Nos está pasando, sobre todo desde finales de 2003, que **los comerciales de BVD están yendo a visitar a nuestros clientes de SABI.***

*Según (**dato personal**) tiene órdenes expresas de visitar a todos los clientes. Les están ofreciendo todos los productos de BVD, incluido AMADEUS y ofreciéndoles la posibilidad de sustituir un producto por otro y así, tener un único proveedor (ellos, claro). Esto nos lo han comentado exactamente igual la (**confidencial**) y la (**confidencial**).*

*Según nos han dicho, ellos mismos, van a empezar con todas las universidades clientes de INFORMA. **No entendemos para que entonces, cruzamos prospectos y clientes ¿para que tengan mayor información de adonde dirigirse?***

***Ellos no nos han mandado listado de clientes** (suponemos que tienen pocos por lo que vemos) y si realmente, hay tanto mercado ¿por qué se dirigen a nuestros ya clientes?*

*Nuestra petición es que se aclare la postura de BVD, ya que según la reunión última con (**dato personal**) nosotras podíamos vender todos los productos de BVD.” (Énfasis añadido)*

(92) En un correo electrónico de 21 de enero de 2004 remitido por INFORMA a BvD se produce una disculpa por “*interferencias comerciales*”⁴¹:

*“**Lamento la situación que se creado por las interferencias comerciales.** Por supuesto, a mi me encantaría que se solucionara de la mejor forma posible y te emplazo a que fijes un día para reunirnos”. (Énfasis añadido)*

⁴⁰ Correo electrónico interno de INFORMA de 16 de enero de 2004, con asunto: “PROBLEMAS CON BVD”, recabado en la inspección de INFORMA (folio 3905) y correos electrónicos de enero de 2004 entre BvD e INFORMA, por incidencias surgidas con clientes como (**confidencial**) o la (**confidencial**), facilitados por BvD en su solicitud de exención (folios 637 a 639).

⁴¹ Correo electrónico facilitado por BvD en su solicitud de exención (folio 638).

En respuesta al citado correo, BvD manifiesta su malestar por la situación en los siguientes términos⁴²:

“Lo lamento mucho también. Te propongo cuanto antes mejor. El próximo martes por la tarde (hora por elegir) en la Carrera de San Jerónimo 15 –2º (nuestras oficinas). Reservaré una sala de reunión durante 1 o 2 horas.

*Espero poder reestablecer la confianza y, después de que me he enterado lo que pasó a la **(confidencial)**, puede ser que no es tan fácil como lo esperaba.*

Una incidencia urgente que quiero resolver contigo antes nuestra reunión es la siguiente:

(confidencial):

(dato personal) se ha puesto en contacto con **(confidencial)** en noviembre 2003 para ofrecer varios productos de BvD, más específicamente BankScope y Amadeus. En cuanto a Amadeus, él ha comprobado si tenía algo pendiente con Informa comprar Amadeus y le dijeron que no.

*Contrario a la **(confidencial)** -donde habían dicho que sí y hemos dejado inmediatamente el tema- hemos continuado con presentaciones y intenciones de tener aprobado Amadeus y BankScope para 2004. Me parece:*

1. inaceptable que se ha ofertado BankScope sin avisarnos y sabiendo que nosotros estábamos ya en contacto con ellos para hacerlo;

2. muy poco ético de vincular esta oferta con vuestra oferta de Amadeus hecho posterior de saber que nosotros estábamos ya en contacto con ellos para vender Amadeus también.

Saber que no podéis vender BankScope y esperar para avisarme de un interés hasta que se ha aprobado el Amadeus con vosotras me parece un falta de respecto a nuestra presencia en España. Espero que alguien me pueda mostrar que no es así”. (Énfasis añadido)

- (93) Como reconocen ambas empresas en sus respectivas declaraciones de clemencia, una de las principales preocupaciones de INFORMA en 2004 en su relación con BvD es que la contratación de los productos internacionales de BvD, en concreto AMADEUS, supusiera la no renovación de la contratación de SABI con INFORMA, toda vez que los clientes podían considerar ambos productos redundantes⁴³. Así se refleja en correos electrónicos de enero de 2004 intercambiados entre BvD e INFORMA, en los que expresa que lo deseable es que el cliente suscriba ambos productos (AMADEUS y SABI)⁴⁴:

⁴² Correo electrónico facilitado por BvD en su solicitud de exención (folio 637).

⁴³ Información aportada por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 343 y 344) y por INFORMA en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 9220 y 9221).

⁴⁴ Correos electrónicos de enero de 2004 entre BvD e INFORMA con asunto: “bvd in spain”, recabados en la inspección de INFORMA (folio 3906, traducción al español en folio 14905).

“(...) Gracias por tu mensaje. Estamos totalmente de acuerdo en que no es aceptable que los clientes cambien una suscripción de Sabi comprada a Informa por una suscripción de Amadeus comprada a BvD. Nosotros preferiríamos que los clientes compraran ambos productos.”

(94) Para mitigar esta problemática **se opta por vincular ofertas hechas a la suscripción de los productos internacionales de BvD (AMADEUS y ORBIS) a la continuidad de la suscripción a SABI a través de INFORMA.**

(95) Así, en un correo electrónico remitido el 14 de abril de 2004 por BvD a INFORMA, se indica lo siguiente en relación con los productos ORBIS, AMADEUS y SABI⁴⁵:

*“(...) Estamos trabajando en la posible contratación de ORBIS, que incluye una versión de AMADEUS, todavía por determinar, por parte de las Universidades que forman el **(confidencial)**, las ubicadas en la Comunidad de Madrid. **La propuesta que estamos preparando, incluirá la renovación de las existentes suscripciones de SABI con vosotras como "conditio sine qua non", por lo que esta negociación no afectará a vuestros actuales clientes SABI.***

*De todos modos, os tendremos informado durante este proceso de comercialización de ORBIS a **(confidencial)**. **De momento, os rogamos de no interferir en este proceso**”. (Énfasis añadido).*

(96) **Ambas empresas celebran una reunión el 19 de abril de 2004, resumiendo los acuerdos adoptados para evitar futuras incidencias**, sobre todo respecto de clientes en el sector académico, tal y como refleja un correo enviado por BvD a INFORMA el 22 de abril de 2004⁴⁶:

“(...) En continuación a nuestra reunión del pasado lunes, te envío un resumen de las conclusiones y acuerdos que creo haber entendido.

Para intentar aumentar el nivel de colaboración y comunicación entre ambos equipos comerciales (Informa & BvD en España), y más específicamente para intentar evitar incidencias futuras en el sector académico, dónde ambas empresas operan activamente, hemos llegado al siguiente acuerdo:

1. BvD Madrid comunicará sus prospectos actuales, en Universidades que son clientes SABI de Informa, dónde ha estado para otros productos BvD y dónde ha identificado un interés sustancial en AMADEUS. Lo mismo se aplicará para futuros prospectos en este sector. Esta comunicación se hará lo antes posible después de haber identificado dicho interés sustancial.

⁴⁵ Correo electrónico de 14 de abril de 2004 de BvD a INFORMA, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 428).

⁴⁶ Correo electrónico de 22 de abril de 2004 de BvD a INFORMA, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 407).

2. De las Universidades mencionadas, Informa comunicará a BvD Madrid, con la mayor brevedad posible, con las que tiene decisiones de compra pendientes para AMADEUS a corto plazo.

3. Posteriormente se intentará acordar quién llevará a cabo las respectivas negociaciones, caso por caso, buscando un equilibrio y entendiendo que:

a. confianza y "fair play" es esencial;

b. el envío de una oferta anualmente no constituye necesariamente una base válida para titular una decisión como pendiente.

4. Este intercambio de información "a priori" lo realizaremos como prueba. Se realizará una evaluación continuada. Si el resultado es satisfactorio, como así creemos y deseamos, se podría extender a otros sectores donde ambas empresas dirigimos nuestros esfuerzos comerciales."

- (97) En este mismo año, se sigue con la práctica de intercambio de información sobre clientes. Prueba de ello es el correo electrónico del 23 de abril de 2004 por el que BvD comunica a INFORMA: "**Te mando nuestra lista actual de prospectos "pendientes" SABI y AMADEUS**"⁴⁷ (Énfasis añadido). El citado correo lleva una hoja Excel adjunta con un listado de 37 prospectos.

Año 2005

- (98) El 2 de febrero de 2005, BvD remite un correo electrónico a INFORMA con un resumen de la **reunión celebrada entre ambas empresas el 31 de enero de 2005**. Según consta en el citado documento, durante la reunión BvD facilita a INFORMA un listado con sus clientes SABI y AMADEUS y **acuerdan actualizar estas listas cada tres meses vía correo electrónico. En cuanto a las listas de "prospectos", acuerdan en remitírselas para aceptación por la otra parte**⁴⁸.
- (99) Tras lo acordado en esa reunión, consta en el expediente el intercambio de estos listados entre BvD e INFORMA a través de correos electrónicos de febrero de 2005, aportados por BvD en su solicitud de clemencia y también recabados en la inspección e INFORMA.
- (100) En un correo interno de INFORMA del 7 de febrero de 2005, se pone de manifiesto lo siguiente⁴⁹:

"nos han pasado los de Bureau Van Dijk los prospectos que no podemos tocar:

⁴⁷ Correo electrónico de 23 de abril de 2004 remitido por BvD a INFORMA aportado por BvD (folios 406 a 408).

⁴⁸ Correo electrónico de BvD a INFORMA de fecha 2 de febrero de 2005 con asunto: "Resumen reunión" y archivo adjunto: "Resumen Reunión 31-01-2005.doc (folios 414 a 416), facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa.

⁴⁹ Correo electrónico interno de INFORMA de 7 de febrero de 2005 con asunto: "PROSPECTOS DE BUREAU VAN DIJK", recabado en la inspección de INFORMA (folios 3915 y 3916).

- **(confidencial)**
- **(confidencial)**

Yo les he dicho que han sido clientes pero ellos deben estar tocando otros departamentos”.

- (101) Tres días más tarde, el 10 de febrero de 2005, INFORMA remite a BvD un correo electrónico que **adjunta dos listados en dos hojas Excel con los datos de 87 clientes y 60 prospectos respectivamente**⁵⁰.
- (102) **El 28 de julio de 2005 se celebra otra reunión** en la que se tratan cuestiones relacionadas con SABI y **se acuerda que INFORMA también venda ORBIS en España**, ajustándose a lo siguiente⁵¹:
- **BvD se compromete a respetar los clientes AMADEUS** de INFORMA con el objetivo de que ésta les ofreciera suscribirse también a ORBIS, si bien en el caso de clientes de INFORMA que únicamente tuvieran suscrito SABI, BvD podría ofrecer a éstos ORBIS.
 - **Subidas de precios de los productos SABI, AMADEUS y ORBIS.**
 - **Posibilidad de ofrecer descuentos a los clientes que contraten ORBIS** y mantengan su suscripción a AMADEUS y SABI.
- (103) El intercambio de listados de “prospectos” y de clientes continuó, ahora también con el objetivo añadido de adecuar las negociaciones con los clientes a lo establecido en esta reunión de julio de 2005, **incluyendo el producto ORBIS.**
- (104) El 22 de septiembre de 2005 BvD remite a INFORMA un correo electrónico informando de sus actuales contactos y negociaciones en curso (incluye un listado de clientes) para la compra de ORBIS, indicándole que **“en caso de que estéis planificando prospectar para ORBIS, te ruego por favor no interferíais de momento”**⁵². (Énfasis añadido)
- (105) Este correo electrónico produce malestar en INFORMA al considerar que se la está privando de negociar la contratación de ORBIS, pues todos los citados son clientes suyos de SABI⁵³.

“Nosotros estábamos ya en algunos de estos clientes nuestros (todos son clientes de SABI de Informa), ofreciéndoles AMADEUS, y simplemente ahora, les estamos dando la posibilidad (que hasta julio desconocíamos) de acceder a ORBIS.

⁵⁰ Correo electrónico de 10 de febrero de 2005 de INFORMA a BvD con asunto: “Clientes y prospectos [consultor SABI]” y adjuntos “Clientes 2005.xls” y “Prospectos [consultor SABI]2005.xls”, facilitado por BvD en su solicitud de exención (folios 398 a 400).

⁵¹ Información aportada por BvD en su solicitud de exención (folios 180 a 191, traducción al español folios 703 a 714).

⁵² Correo electrónico de BvD a INFORMA de 22 de septiembre de 2005 con asunto: “Prospectos actuales de ORBIS”, recabado en la inspección de INFORMA (folio 3921).

⁵³ Correo electrónico de INFORMA a BvD de 23 de septiembre de 2005, recabado en la inspección de INFORMA (folio 3921).

Como ya se dijo en la reunión, los clientes nuestros de AMADEUS son intocables para vosotros aunque sea ORBIS, y nosotros podemos ofrecer ORBIS a todos nuestros clientes, ya que hasta ahora, repito, desconocíamos esa posibilidad, que por lo visto, debíamos saber”.
(Énfasis añadido)

- (106) En un correo posterior dentro de la misma cadena BvD trata de tranquilizar a INFORMA al explicarle lo siguiente⁵⁴:

*“(...) que tampoco le interesa a BvD que Informa pierda clientes SABI debido a ORBIS. (...) Sin embargo, no creemos que esto debe ser una preocupación realmente porque 1) **hemos siempre desestimado y seguiremos desestimando a clientes SABI a cancelar SABI**, (...). Espero que con estas líneas, haya podido expresar nuestro punto de vista y espero haber reestablecido vuestra confianza en que **el riesgo de perder clientes SABI por ORBIS es mínimo** y que en los pocos casos con riesgo, **a BvD tampoco le interesa que SABI sea cancelado y se hará todo lo posible para evitarlo** (...).”* (Énfasis añadido).

Año 2006

- (107) En 2006 BvD e INFORMA **siguen intercambiando información sobre clientes y coordinando precios y descuentos** para SABI y AMADEUS⁵⁵.
- (108) En un correo electrónico de BvD a INFORMA de 4 de octubre de 2006 le indica lo siguiente⁵⁶:

*“Ha llamado (**dato personal**) de (**confidencial**), que era antes cliente nuestro (en (**confidencial**)) y quiere ampliar el contrato que tienen de 200.000 a total SABI. **Como tienen contrato con vosotros, hablad con él y ampliárselo. Para nosotros esta es la forma de actuar”.*** (Énfasis añadido)

⁵⁴ Correos electrónicos entre BvD e INFORMA de 23 a 28 de septiembre de 2005 con asunto: “Prospectos actuales de ORBIS” (folios 3919 a 3921) y de 28 de septiembre de 2005 (folio 3919), recabados en la inspección de INFORMA.

⁵⁵ Correos electrónicos de BvD a INFORMA de 4 de agosto (folio 533); de 4 de octubre, con asunto: “(**confidencial**)” (folio 370); de 24 y 26 de noviembre (folios 493 y 494) y del 4 al 11 de diciembre de 2006 (folios 563 y 564), facilitados por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa y del 31 de agosto al 11 de septiembre, con asunto: “FIRMA BVD DE UN SABI A UN CLIENTE DE INFORMA: (**confidencial**)” (folios 3926 a 3929) y del 11 al 13 de septiembre de 2006, con asunto “ (**confidencial**)” (folios 3931 y 3932, traducción en folios 14906 y 14907), recabados en la inspección de INFORMA.

⁵⁶ Correo electrónico de BvD a INFORMA de 4 de octubre, con asunto: “(**confidencial**)” facilitado por BvD (folio 370).

(109) En otro correo electrónico de BvD a INFORMA de 24 de noviembre de 2006, le comenta que⁵⁷:

*“Te quiero informar que estamos en negociaciones para SABI con el área de Riesgos de **(confidencial)**.*

Puede ser que se pondrán en contacto contigo también (para comparar precios o servicios?). Me gustaría preguntarte de no interferir con SABI si lo hacen.

Gracias de antemano.” (Énfasis añadido)

(110) En este año se siguen produciendo incidencias respecto de determinados clientes. Así se pone de manifiesto en una serie de correos en los que se discute la aplicación del acuerdo alcanzado en 2002, tal y como se refleja en el de 13 de septiembre de 2006 enviado por BvD a INFORMA⁵⁸:

“(…) me gustaría señalar que no tenemos ningún problema en aceptar que clientes pequeños de INFORMA de SABI se reserven para AMADEUS y ORBIS, pero no podemos aceptar que este principio se extienda a grandes instituciones.

*Por favor, **recuerda que en nuestra reunión del 16 de septiembre de 2002 acordamos que en clientes grandes solo se podían reservar departamentos específicos** (por eso decidimos incluir en las listas de clientes potenciales a intercambiar que para las empresas grandes se debería indicar el departamento) **y si es necesario acordaríamos descuentos de grupo especiales en esos casos para evitar la competencia en precios.***

Por favor, no pienses que estamos captando a vuestros clientes de SABI de forma activa, pero creemos que si uno de nuestros clientes de BANKSCOPE se pone en contacto con nosotros y sabemos que el departamento de donde proviene su solicitud no es usuario de SABI de INFORMA, tenemos derecho a intentar cerrar un trato (...).

- *Como mostró interés en AMADEUS y, después, en SABI, comprobamos que no era cliente de INFORMA.*
- *Le hicimos una oferta para los dos productos.*
- *Ahora entendemos que puede ser que INFORMA esté socavando nuestra propuesta ofreciendo un precio mejor.*

*Si ese es el caso, por favor, entiende que nos parezca inaceptable. Esperemos que no sea el caso, precisamente porque **intentamos ser extremadamente***

⁵⁷ Correo electrónico de BvD a INFORMA de 24 de noviembre de 2006 facilitado por BvD (folio 494).

⁵⁸ Correo electrónico de 8 de septiembre de 2006 de BvD a INFORMA, con asunto: “FIRMA BVD DE UN SABI A UN CLIENTE DE INFORMA: **(confidencial)**”, recabado en la inspección de INFORMA (folios 3926 y 3927) y correo electrónico de 13 de septiembre de 2006 de BvD a INFORMA, con asunto: “**(confidencial)**”, recabado en la inspección de INFORMA (folios 3931 y 3932, traducción al español en los folios 14906 y 14907).

cautelosos para no enviar ofertas a posibles clientes cuando sabemos que INFORMA tiene una oferta pendiente". (Énfasis añadido).

Año 2007

- (111) En enero de 2007, BvD solicita a INFORMA que no interfiera con los clientes con los que la primera está negociando⁵⁹:

"(...) Te mando un par de prospectos dónde hemos hecho una demo recientemente.

Son prospectos de los que pensamos que es posible que contacten con vuestro equipo para comparar precios.

Si fuese el caso, por favor no hagáis oferta de momento. Gracias. Se trata de: (confidencial).

También te informo que (confidencial) y (confidencial) han firmado o están a punto de firmar contratos globales para varias BBDD de BvD (Amadeus, Mint Global Etc..).

(...) Si os llegan solicitudes de estas compañías (de Amadeus, Mint o Orbis en particular), gracias por no interferir con los acuerdos/negociaciones que tienen estas empresas con BvD.

En principio, las suscripciones existentes no corren peligro de ser cancelado, dado que BvD suele exigir el compromiso del Cliente de renovar las suscripciones existentes en el marco de los acuerdos globales". (Énfasis añadido).

- (112) Para este año también se ha recabado prueba respecto de **incidencias sobre cuál de las dos empresas puede negociar con el cliente la contratación de AMADEUS**⁶⁰. Así se refleja, por ejemplo, en el correo electrónico remitido por BvD a INFORMA el 16 de julio de 2007⁶¹.

"NO estoy nada de acuerdo.

Entonces, este puede ser el segundo cliente que perderemos en un par de meses porque les ofrecéis el mismo producto mientras estamos negociando con ellos. En ambos casos, está claro que no hay cabida para 2 licencias del mismo producto. Si consideras que sí es correcto, empezaremos a ofrecer

⁵⁹ Correo electrónico de 30 de enero de 2007 de BvD a INFORMA, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 543 y 544).

⁶⁰ Correos electrónicos del 12 al 18 de julio de 2007 entre BvD e INFORMA con asunto: "**(confidencial)**", recabado en la inspección de INFORMA (folios 3961 a 3964, traducción al español en los folios 14908 a 14912).

⁶¹ Correo electrónico de 16 de julio de 2007 de BvD a INFORMA con asunto: "**(confidencial)**", recabado en la inspección de INFORMA (folios 3961 y 3963, traducción al español folios 14910 y 14911).

nuestros servicios a todos los departamentos de todas las empresas que estén interesadas en tener una licencia con BvD, independientemente de las licencias actuales que puedan tener con vosotros. ¡Es así de simple!

Una política de no agresión carecería de sentido en estas circunstancias. Estoy seguro de que lo entenderéis.” (Énfasis añadido)

- (113) BvD e INFORMA también intercambian correos electrónicos en octubre de 2007 sobre una discrepancia en cuanto a la contratación de SABI con INFORMA por un cliente de BvD ((confidencial)), **a un precio menor que el que estaba pagando por la suscripción de dicho producto con BvD**⁶².

*“La razón por la que han cancelado Sabi con nosotros, (dato personal), ¿puede ser que sea porque se lo habéis ofrecido a menor precio? El hecho de que ofrezcáis un (confidencial)% de descuento extra a un cliente ya nuestro de modo que paguen menos de lo que pagaban por Sabi a BvD **va en contra de los principios más básicos que debería haber entre dos empresas que colaboran**. Ya lo había oído, pero ahora veo que os gusta hacer esto. Ya habéis hecho esto muchas veces y en los últimos 6 meses hemos perdido 3 clientes por esto de más de (confidencial) euros.*

(confidencial) han obtenido Sabi a un precio menor con vosotros que el que les ofrecíamos nosotros.” (Énfasis añadido)

- (114) Tras nuevas incidencias a raíz de la renovación del contrato SABI con ((confidencial) y ((confidencial) (ambos clientes de INFORMA contactados por BvD), así como incidencias con otros clientes contactados por INFORMA para suministrar AMADEUS (a los que según BvD, correspondía a ella realizar oferta), **BvD e INFORMA se reúnen el 20 de diciembre de 2007 para reconducir la situación y evitar quitarse los clientes mutuamente realizando ofertas a la baja de sus productos** (folio 14922)⁶³.

- (115) En esta reunión se revisan una serie de cuestiones sobre la aplicación del acuerdo de 2002, como, por ejemplo, la reserva de los clientes potenciales o “prospectos”, que pasa de 6 + 6 meses a 6 + 3 meses, o la aplicación de un descuento máximo, según consta en la documentación aportada por BvD, entre la que se incluyen anotaciones manuscritas⁶⁴:

*“Propuesta relativa al intercambio de listas de clientes potenciales (prospectos)
(20/12/2007)*

⁶² Correos electrónicos del 2 al 8 de octubre de 2007 entre BvD e INFORMA, recabados en la inspección de INFORMA (folios 3981 a 3983, traducción al español en los folios 14918 a 14920).

⁶³ Información facilitada por BvD en su solicitud de exención (folio 342) y por INFORMA en su solicitud de reducción (folios 9222 y 9223) y correos electrónicos entre BvD e INFORMA del 4 al 29 de octubre (folios 4009 a 4011 y 4021 a 4023, traducción al español en los folios 14921 a 14923) y del 26 y 28 de noviembre de 2007 (folios 4039 y 4040, traducción al español en los folios 14928 y 14929), recabados en la inspección de INFORMA.

⁶⁴ Documentación relativa a la reunión de 20 de diciembre de 2007 entre BvD e INFORMA, aportada por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 47 y 160, traducción al español en el folio 664).

1. **Reuniones cada 3 meses, en las que se intercambiarán y se discutirán las listas.**
 2. *En el caso de grandes empresas, debería mencionarse el departamento.*
 3. *Las listas únicamente deberían contener clientes potenciales “hot”; esto significa que una oferta de precios por sí sola no es suficiente.*
 4. *La lista debería contener un máximo de 20 clientes potenciales por persona (...).*
 5. **Los clientes potenciales se reservarán durante 6 (+3) meses.**
 6. *Las empresas/departamentos que aparezcan en ambas listas se discutirán entre los dos equipos y deberá lograrse una distribución equitativa (...)*
 7. *En el periodo que medie entre dos reuniones, podrán reservarse nuevos clientes potenciales “hot” por correo electrónico (con un máximo de 4 al mes por miembro del personal de ventas). La duración de la reserva del nuevo cliente potencial, en caso de que se acepte por la otra parte, se mantendrá hasta la siguiente reunión.*
 8. **Descuento máximo del (confidencial)% sobre el precio de lista.**
 9. *Establecer y aplicar un precio para los 4 discos al año o poner fin a la práctica.*
 10. *Se permitirá a BvD tratar de vender AMADEUS y ORBIS a los clientes SABI de INFORMA transcurridos 12 meses desde que se convirtiesen en clientes SABI. En este caso, INFORMA prestará apoyo a BvD y BvD asegurará de que los clientes continúen suscribiendo SABI con INFORMA.” (Énfasis añadido).*
- (116) Al día siguiente, INFORMA envía un correo electrónico a BvD, emplazándole a concretar una fecha en enero de 2008 para celebrar la primera de las reuniones previstas, confirmando BvD su entera disposición⁶⁵.
- (117) El 26 de diciembre de 2007, BvD comunica a INFORMA las negociaciones con **(confidencial)** para la contratación de AMADEUS, precisando que vinculan la oferta a mantener la suscripción de SABI con INFORMA pero le solicita a esta última que no dirija a este cliente ninguna oferta para AMADEUS⁶⁶:

*“(...) El Área Fiscal y Legal de **(confidencial)**, un gran e importante cliente global de BvD, está a punto de cerrar un relevante contrato de licencia con nosotros en España relativo a Amadeus.*

⁶⁵ Correos electrónicos de 21 de diciembre de 2007 entre INFORMA y BvD, con asunto: “INFORMA, COORDINACIÓN COMERCIAL”, recabados en la inspección de INFORMA (folio 4043).

⁶⁶ Correo electrónico de 26 de diciembre de 2007 de BvD a INFORMA, con asunto: “**(confidencial)**”, facilitado por BvD en su solicitud de exención (folio 429, traducción al español en folio 672) y recabado en la inspección de INFORMA (folio 4044).

*En su contacto más reciente con nosotros **nos han informado de que es posible que cancelen su suscripción a Sabi en junio de 2008.***

Les hemos aconsejado vehementemente no hacerlo, presentándoles una propuesta de Amadeus extremadamente atractiva SI continúan suscribiendo Sabi con Informa, tal como vienen haciéndolo actualmente (...)

*Confío en que aceptarán esta propuesta, lo que significa que no perderéis Sabi. Ahora bien, es importante que les remitáis a BvD, en caso de que se pongan en contacto con vosotros en relación con Amadeus y, desde luego, que **no hagáis ninguna oferta para Amadeus en caso de que os lo soliciten(...)**.” (Énfasis añadido).*

Año 2008

- (118) En relación con el correo referido en el párrafo anterior, se confirma, a partir de posteriores intercambios entre BvD e INFORMA en 2008, que, finalmente, **(confidencial)** contrata AMADEUS con BvD aceptando una oferta vinculada a la renovación de SABI con INFORMA⁶⁷:

*“En cuanto a la renovación de Sabi en **(confidencial)**, mandamos en su momento la siguiente nota como parte de nuestra oferta el 3 de enero de 2008:*

“...precios para una suscripción a AMADEUS manteniendo la suscripción a SABI en los términos y condiciones actuales. Caso de cancelación de la suscripción a SABI durante la duración del periodo de suscripción a AMADEUS, Bureau van Dijk se reserva el derecho a facturar la cantidad correspondiente a SABI hasta el límite del importe de los descuentos ofrecidos en AMADEUS.” Pocos días antes, el 26 de diciembre de 2007, en un e-mail también mencionamos claramente que el precio ofrecido de Amadeus contaba con la renovación de Sabi.

*En el contrato el final no se puso la nota, por razones de conformidad con los requisitos del área jurídico revisa los contratos en **(confidencial)** y así no aplazar más la contratación. Aun así, no creo que debe de haber un problema poder contar con un ingreso de **(confidencial)** EUR para Sabi.*

Creo que hemos hecho mucho hincapié por escrito para que o bien se renueve Sabi en el departamento, o bien se aumenta el importe de AMADEUS para el mismo importe que, en este caso, os corresponderá (...).”

- (119) Como resultado de lo acordado en su reunión de 20 de diciembre de 2007, BvD remite una carta a INFORMA **sugiriendo las nuevas listas de precios para**

⁶⁷ Correo electrónico de 29 de julio de 2008 de BvD a INFORMA, con asunto: “**(confidencial)**”, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 430) y recabado en la inspección realizada en la sede de INFORMA (folio 4316).

SABI aplicables a partir de enero de 2008⁶⁸, trasladando INFORMA su conformidad salvo en lo relativo a determinados porcentajes de descuentos⁶⁹.

*“Si queréis mantener el precio en **(confidencial)** euros nos parece bien, pero nos gustaría sugerir un mayor descuento inicial o de lanzamiento. ¿Qué tal un **(confidencial)**%?”*

*Quizás deberíamos ofrecer también un descuento superior a los clientes de SABI que se suscriban también a MINT: ¿Que os parece un **(confidencial)**% sobre el precio de MINT, en lugar de un **(confidencial)**% sobre el importe de la suma del precio de MINT y SABI?”*

La respuesta de BvD es la siguiente:

*“Estoy de acuerdo con el descuento inicial del **(confidencial)**%, pero no creo que debemos ofrecer un mayor descuento a clientes SABI que se suscriban también a MINT”.*

- (120) Asimismo, en la mencionada reunión de 20 de diciembre de 2007 BvD e INFORMA se emplazan a celebrar una **reunión de coordinación comercial que, finalmente, tuvo lugar el 4 de febrero de 2008.**
- (121) En dicha reunión se determinan las acciones a seguir según se esté ante empresas ya clientes, incluyendo los productos AMADEUS y ORBIS, o ante empresas consideradas “prospectos” calientes (“hot”), sobre las que han iniciado alguna actividad comercial reciente⁷⁰. Estas cuestiones aparecen reflejadas en el acta de dicha reunión, cuya versión inicial se transcribe a continuación y que es intercambiada a través de correos electrónicos entre BvD e INFORMA⁷¹:

“(…) 1º. Reglas para la venta a los ya clientes

*1. **Sobre productos ya contratados, se acuerda que no se podrán hacer propuestas que hagan caer o peligrar ese contrato existente de la otra compañía. Si eso sucediera, se tendrá que respetar ese contrato con facturación firmada con el cliente, para la empresa que tenía el contrato inicial.***

⁶⁸ Carta enviada el 27 de diciembre de 2007 por BvD a INFORMA, facilitada por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 347 y 497, traducción al español en folio 717) y por INFORMA en su solicitud de reducción (folios 9223 y 9369).

⁶⁹ Correos electrónicos del 14 al 21 de enero de 2008 entre INFORMA y BvD, con asunto: “precios para 2.008” facilitados por el BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 347, 495 y 496, traducción al español en folios 715 y 716) y por INFORMA en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 9223, 9370 y 9371).

⁷⁰ Información aportada por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 352 y 354) y por INFORMA en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 9223 y 9224).

⁷¹ Correos electrónicos de 10 y 14 de marzo de 2008 entre BvD e INFORMA, adjuntando acta con comentarios, facilitados por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 535 a 542) y del 11 al 27 de febrero y del 10 al 17 de marzo de 2008, con documentos adjuntos, recabados en la inspección de INFORMA (folios 4063 a 4073, 4089 a 4095 y 4116 a 4134).

2. Sobre el histórico de clientes de cada compañía, se dará un periodo de **carencia de 6 meses, en el que la otra compañía no podrá ofrecer a los ya clientes de la otra ningún producto.**

Este periodo será de 12 meses en el caso de nuevos clientes.

3. **Mismos descuentos por ambas compañías. Unificación de políticas de descuentos.** Comentar en las reuniones si se hacen descuentos especiales y las razones comerciales que han llevado a ellos (...)

5. Unificar comunicación a clientes sobre lo que vende cada empresa y sobre las tarifas (...).

2º. Reglas para la venta a prospectos

- Se acuerda pasar 25 prospectos “hot” por cada compañía cada 2 meses. **Estos prospectos no se podrán tocar por la otra compañía en 6 meses.** Además, existe la posibilidad de renovar esos prospectos cuando caduquen (por ejemplo en caso de que exista un presupuesto pendiente...).

(LAS REUNIONES ENTRE AMBAS COMPAÑÍAS SE FIJARÁN CADA DOS MESES, YA QUE EL INICIALMENTE SE HABÍA PROPUESTO DE 4 MESES Y SE CONSIDERA QUE CON ESTA FORMA DE OPERAR RESULTARÍA EXCESIVO)

- En el caso de COINCIDENTES, se verán las dos ofertas exactamente (número de usuarios, descuentos aplicados...) para comparar en igualdad de condiciones. Se argumentará, y según se decida se aplicará la decisión de asignación, posible reparto, o bien que continúen ambas redes compitiendo bajo las mismas condiciones y que el cliente decida (...).

En principio, y una vez aceptadas las condiciones marcadas en esta primera reunión, se fijará un día lo antes posible para intercambiar listados de prospectos “hot” y empezar con la primera reunión bimensual”. (Énfasis añadido).

(122) Tras este primer encuentro entre BvD e INFORMA **se mantienen en 2008 sucesivas reuniones de coordinación el 27 de marzo⁷², 27 de mayo⁷³, 8 de julio⁷⁴ y el 8 de octubre⁷⁵** en las que ambas empresas intercambian listas de prospectos y establecen a qué empresa corresponde cada uno y comentan

⁷² Correo electrónico de 17 de marzo de 2008 de BvD a INFORMA (folio 534), facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa.

⁷³ Información facilitada por INFORMA en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 9224 y 9372 a 9375).

⁷⁴ Correo electrónico de 16 de julio de 2008 de INFORMA a BvD, con asunto: “ACTA REUNIÓN DEL 8 DE JULIO DE 2008”, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 171 a 174 y 192 a 202) y recabado en la inspección de INFORMA (folios 4294 a 4297).

⁷⁵ Correos electrónicos entre INFORMA y BvD de octubre de 2008, recabados en la inspección de INFORMA (folios 4328 a 4345).

incidencias en relación con el cumplimiento de los acuerdos respecto de determinados clientes⁷⁶.

(123) Así, por ejemplo, en el acta de la reunión de 27 de marzo de 2008 se indica que⁷⁷:

“2.- Se intercambian las listas de prospectos, y aunque quedamos en 25, se aceptan las actuales. Adjunto dos hojas de Excel con los prospectos, se han añadido columnas con el producto ofertado, si es cliente de INFORMA o de BVD de SABI, AMADEUS, ORBIS o MINT, si hay coincidencia en el prospecto, otra columna con las decisiones que se han acordado en la reunión, y por última una columna con el resultado de la negociación (...).”(Énfasis añadido)

(124) Como consecuencia de este intercambio de listados de prospectos entre BvD e INFORMA⁷⁸, desde INFORMA se solicita a BvD aclaración sobre dos prospectos en los que coinciden ((**confidencial**) y (**confidencial**)) y se intercambian varios correos electrónicos al respecto para “evitar interferencias”⁷⁹.

“en estas dos empresas estamos coincidiendo y creemos necesario saber los departamentos y las personas con las que estáis negociando para evitar interferencias”.

(125) En relación con este año, se han recabado en la inspección de INFORMA correos electrónicos internos previos a la reunión de 8 de julio de 2008 con la preparación de los listados de prospectos a intercambiar a los que BvD no puede dirigir ofertas durante los 6 meses siguientes⁸⁰.

“Del listado de prospectos, hemos firmado 8 (en verde). Está a punto el Amadeus del Consorcio y nos han dicho que de momento no, 3 (en rojo). Las otras están pendientes. Aunque de cara a BVD no pueden tocarse ninguna hasta OCTUBRE. En octubre decidiremos si queremos renovar 6 meses más.

*De los suyos no han firmado ninguno que nos conste. Este tema, junto con lo de (**confidencial**) quiero que se toque.*

⁷⁶ Correo electrónico de 1 de abril de 2008 de INFORMA a BvD remitiendo el acta de la reunión celebrada el 27 de marzo de 2008 y adjuntando los listados de prospectos de INFORMA y BvD intercambiados durante la misma (folios 168 a 170), facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa y recabado en la inspección de INFORMA (folios 4143 a 4145); Correos electrónicos entre INFORMA y BvD de 5 de septiembre y 12 de noviembre de 2008, recabados en la inspección de INFORMA (folios 4317 a 4320 y 4346 a 4348).

⁷⁷ Correo electrónico de 1 de abril de 2008 de INFORMA a BvD remitiendo el acta de la reunión celebrada el 27 de marzo de 2008 y adjuntando los listados de prospectos de INFORMA y BvD intercambiados durante la misma (folios 168 a 170), facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa y recabado en la inspección de INFORMA (folios 4143 a 4145).

⁷⁸ Correo electrónico de 8 de abril de 2008 de BvD a INFORMA, recabada en la inspección de INFORMA (folios 4149 a 4154).

⁷⁹ Correo electrónico de 15 de abril de 2008 de INFORMA a de BvD, recabado en la inspección realizada en la sede de INFORMA (folio 4170).

⁸⁰ Correo electrónico interno de INFORMA de 7 de julio de 2008, con asunto: “LISTADOS PROSPECTOS 8 DE JULIO” recabado en la inspección de INFORMA (folios 4271 a 4273).

El listado nuevo (te lo adjunto y te lo detallo en este correo interno):” (Énfasis añadido)

- (126) El **8 de julio de 2008** ambas empresas celebran otra reunión en la que se tratan, tal y como figura en el acta de la misma, los siguientes puntos⁸¹:

“1.- Intercambio de NUEVOS PROSPECTOS (adjunto listados)

*(...) 3.- Se comenta el tema de **(confidencial)**, y se queda en que siga siendo prospecto de BVD para SABI, aunque de cara a futuro se intentará regularizar el contrato existente de AMADEUS con **(confidencial)**.*

4.- Para evitar el desconocimiento por parte de ambas redes de los contratos nuevos que se firman, se queda en pasar una vez al mes aprox. los que se firmen (...)

- (127) Constan, asimismo, en este año intercambios de correos electrónicos entre BvD e INFORMA en los que se acuerda el **precio a ofrecer a un cliente coincidente**⁸²:

*“(...) Como continuación a la conversación telefónica que acabamos de tener sobre las propuestas realizadas a esta empresa, **por parte de INFORMA se le ha enviado propuesta con precios tarifa al no ser cliente de otro producto, por lo que el precio ofertado es de (confidencial) euros para el (confidencial)**.*

Por parte de BvD la propuesta que tiene el cliente es de precio tarifa con un (confidencial)% de descuento en caso de comprar tanto SABI como también el Zephyr. En caso de que sólo quisiesen el SABI el precio que le ofertaréis es el precio Tarifa de 6.000 euros para el (confidencial) pues no habría motivo de descuento al no ser tampoco cliente de otro producto de BvD.

Tal y como hemos comentado debemos hablar de la política de descuentos con más detalle para todo lo relativo al descuento por introducción y cualquier otro sobre el que la interpretación no sea igual por ambas redes. Al igual que cualquier acumulación de descuentos que se pueda estar presentando (...).” (Énfasis añadido).

Año 2009

- (128) La **siguiente reunión de coordinación comercial tuvo lugar el 31 de marzo de 2009**, tal como atestigua el correo electrónico de BvD a INFORMA de 7 de abril de 2009 en el que le indica lo siguiente⁸³:

⁸¹ Correo electrónico de 16 de julio de 2008 de INFORMA a BvD, con asunto: “ACTA REUNIÓN DEL 8 DE JULIO DE 2008”, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 171 a 174 y 192 a 202) y recabado en la inspección de INFORMA (folios 4294 a 4297).

⁸² Correos electrónicos intercambiados del 9 al 22 de julio entre INFORMA y BvD, recabados en la inspección de INFORMA (folios 4274 a 4277, 4291 y 4292).

⁸³ Correo electrónico de 7 de abril de 2009 aportado por BvD (folio 420)

“Tras revisar el acta de la reunión mantenida el pasado día 31 de marzo, hemos introducido algún comentario matizando algunos de los puntos tratados en la reunión. Adjunto te remito el acta con dichos cambios destacados para vuestra revisión, de manera que podamos dejar cerrada el acta como definitiva.”

- (129) Al citado correo electrónico se anexa el acta de la reunión de 31 de marzo. En ella, se constata que BvD e INFORMA vuelven a intercambiar listados de prospectos y a resolver cómo actuar con aquellos que se solapan. Las empresas acuerdan asimismo lo siguiente⁸⁴.

“En línea con lo que se habló informalmente ya en alguna ocasión anterior, se establece formalmente la norma que la empresa proveedora se reserva exclusividad durante 12 meses después de la no renovación para renovar la licencia” (Énfasis añadido)

- (130) Se ha constatado la existencia de otra reunión celebrada el **3 de septiembre de 2009**, en la que nuevamente ambas empresas se intercambian las listas de prospectos y analizan las actuaciones a seguir en los coincidentes⁸⁵. Ello se acredita en el correo interno de INFORMA enviado al día siguiente, en el que se adjunta el acta de la reunión y los listados de prospectos⁸⁶.

- (131) En relación con uno de estos prospectos coincidentes se produce un intercambio de correos electrónicos entre INFORMA y BvD al considerar cada una que le corresponde la firma del contrato con dicho cliente⁸⁷. Finalmente **INFORMA propone a BvD igualar ofertas y evitar así que el cliente elija en función del precio**⁸⁸:

“Ambas partes hemos respetado el procedimiento establecido para coordinarnos comercialmente y no sé si la propuesta de ambas partes es igual o no, por lo que me parece que lo más razonable es igualarlas para evitar que la decisión sea por precio. La mejor forma de que no cometamos errores es que nos pasemos la propuesta de cada parte y que ambas sean iguales y, en caso de que el cliente finalmente contrate decida con quién desee hacerlo”. (Énfasis añadido)

⁸⁴ Correo electrónico de 20 de abril de 2009 de INFORMA a BvD con asunto: “Meeting 31-03-2009” y adjuntos, con el acta de la reunión de 31 de marzo, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 418 a 427).

⁸⁵ Información facilitada por BvD en su solicitud exención del pago de la multa (folios 250 a 260) y por INFORMA en su solicitud de reducción del importe de la multa (folio 9225)).

⁸⁶ Correo electrónico interno de INFORMA de 4 de septiembre de 2009, recabada en la inspección de INFORMA (folios 4379 y 8247 a 8250).

⁸⁷ Correos electrónicos de septiembre de 2009 entre INFORMA y BvD, facilitados por BvD en su solicitud exención del pago de la multa (folios 250 a 260) y recabados en la inspección realizada en la sede de INFORMA (folios 4399 a 4403).

⁸⁸ Correo electrónico de 14 de septiembre de 2009 de INFORMA a BvD, recabado en la inspección de INFORMA (folio 4404).

(132) En relación con esta cuestión BvD señala⁸⁹:

*“(...) En mi opinión, el dejarnos prospectar (**confidencial**) sin interferencia (teniendo por supuesto en cuenta los dos puntos arriba también) sería un gesto justo después del error reciente de INFORMA con (**confidencial**), dejándonos en aquel caso sin posibilidad de ganar el contrato al haber ofrecido un precio inferior a lo convenido expresamente (...)”.*

Año 2010

(133) En 2010, **se produce un cambio en las relaciones entre INFORMA y BvD**, debido a las discusiones que se producían entre ambas empresas en relación con la coordinación de las acciones comerciales con los prospectos en la venta de los productos internacionales de BvD (como (**confidencial**))⁹⁰.

(134) En relación con ello, tras las reuniones previas de 25 de marzo y 27 de abril de 2010, el 2 de junio de 2010 **se procede a modificar el acuerdo sobre productos internacionales que INFORMA y BvD habían firmado en 1993**⁹¹.

(135) El acuerdo se formaliza por los máximos dirigentes de ambas empresas a través de una adenda al firmado en 1993 y señala lo siguiente⁹²:

- *Si el interés concierne a un prospecto o a un cliente existente de BvD, este último indicará este hecho inmediatamente a Informa:*
- *Informa y BvD decidirán caso por caso, **quién entre Informa o BvD será el encargado del cierre de la venta**. Se entiende que el precio no se modificará sin acuerdo mutuo.*
- ***Si se trata de un cliente existente de BvD, de cualquier producto que sea, el cliente se considerará como captado por BvD.***
- ***Lo mismo ocurre si BvD ya hubiera iniciado un proceso de venta**, es decir si se encuentra en la fase prueba o haya recibido una oferta (cuya antigüedad no sea superior a 12 meses).*
- *Si no, el cliente se considerará como captado por Informa.*
- ***El cliente firmará un contrato con Informa.***

⁸⁹ Correo electrónico de 15 de septiembre de 2009 de BvD a INFORMA, recabado en la inspección de INFORMA (folios 4453 a 4458).

⁹⁰ Información facilitada por INFORMA en su solicitud de reducción del importe de la multa (folio 9226).

⁹¹ Correos electrónicos de abril de 2010 entre BvD e INFORMA, con asunto: “**ACTA DE LA REUNIÓN con BVD**”, facilitados por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 371 a 375) y recabados en la inspección de INFORMA (folios 8343 a 8345) y documentación preparatoria de la reunión de 27 de marzo de 2010, recabada en la inspección de INFORMA (folios 8367 a 8405).

⁹² Acuerdo aportado por BvD en su declaración de clemencia (folios 223 a 229).

- Informa facturará al cliente el importe de la venta.
- BvD facturará a Informa el **(confidencial)**% o el **(confidencial)**% de este importe:

(136) Se adjunta al Anexo 1 del acuerdo un listado de clientes existentes de INFORMA.

Año 2011

(137) El **22 de febrero de 2011** se reúnen de nuevo INFORMA y BvD con el habitual traspaso de listas de prospectos y la valoración de las actuaciones futuras respecto de los coincidentes, tal como consta en el acta de la reunión remitida por correo electrónico de BvD a INFORMA el día 23 de febrero de 2011⁹³.

*“te mando adjunto un muy breve resumen de lo hablado ayer durante la reunión. Si se me ha olvidado algo, dímelo por favor.
Por otra parte, después de haber pasado vuestra lista de hot prospects internamente, han surgido las siguientes dudas. Gracias por comentar algo al respecto”.*

(138) En la siguiente reunión celebrada el **1 de julio de 2011** se siguen produciendo estos intercambios sobre SABI tal como atestigua la hoja Excel que se intercambian ambas empresas y que contiene dos listados de clientes SABI⁹⁴.

(139) En diciembre de este mismo año se produce un intercambio de correos electrónicos entre ambas empresas sobre un cliente⁹⁵:

*“Tengo una muy buena oportunidad para cerrar un contrato Mint España (o Sabi aunque creo más bien Mint) con **(confidencial)** en España.
Estuve invitado ayer en Barcelona con un coordinador global de **(confidencial)** que conocemos bien y con **(confidencial)**.
(vi que tenéis la oficina en el mismo edificio. No sé si **(dato personal)** trabaja allí; desafortunadamente no pude averiguar porque iba acompañado).*

La respuesta al correo es la siguiente:

*“Efectivamente **(dato personal)** trabaja allí y es cliente suyo. A lo largo de la mañana, te mandará un correo explicándote donde lo tienen contratado porque es un contrato de hace años”*

⁹³ Correos electrónicos de 23 de febrero de 2011 entre BvD e INFORMA, adjuntando el acta de la reunión celebrada el 22 de febrero de 2011, facilitados por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 570 a 573).

⁹⁴ Correos electrónicos de julio de 2011 entre BvD e INFORMA, adjuntando el acta de la reunión de 1 de julio de 2011, los precios de lista de SABI y los prospectos, recabados en la inspección de INFORMA (folios 4623 a 4628).

⁹⁵ Correos electrónicos de BvD a INFORMA de 2 de diciembre de 2011 recabados en la inspección de INFORMA (folios 4746 y 4747).

Año 2012

- (140) En el año 2012 constan en el expediente los siguientes correos electrónicos intercambiados por las empresas.
- (141) Un correo electrónico de 26 de marzo de 2012 de BvD a INFORMA en el que le indica lo siguiente⁹⁶:

*“Simplemente quería comentar contigo, que **(confidencial)** nos ha pedido Oferta para el acceso a SABI. Nos indicaban, que están intentando unificar proveedores y tener contratados los productos con un único proveedor si es posible.*

Por nuestra parte, les hemos dicho que el acceso a SABI lo deben formalizar con vosotros, como hasta el momento.” (Énfasis añadido)

- (142) Un correo electrónico de 17 de octubre de 2012 de INFORMA a BvD en el que le informa sobre el interés de una empresa en la contratación de ORBIS⁹⁷:

*“**os adjunto aviso de interés de Orbis para (confidencial)**. Están interesados tanto en la opción de créditos como cesión de uso, lo más ajustado posible, por ahora su necesidad es para cualquier país y tamaño de la sociedad, pero su uso indican que será limitado; creo que sería interesante alguna opción de Licencia de uso con un tope de créditos anuales”. (Énfasis añadido)*

Año 2013

- (143) En este año, las empresas siguen manteniendo el compromiso de vinculación de productos. Así sucede, por ejemplo, durante la reunión entre INFORMA y BvD celebrada el **18 de septiembre**, tal y como se refleja en las anotaciones al acta de la misma⁹⁸:

“(...) BvD garantiza que los ingresos de Sabi no se verán canibalizados por las ventas de productos internacionales como consecuencia de la gestión comercial (...)”.

- (144) Asimismo, INFORMA y BvD mantienen contactos durante el año 2013 a fin de coordinar precios o descuentos para determinados clientes de SABI, como se

⁹⁶ Correo electrónico de 26 de marzo de 2012 recabado en la inspección a INFORMA (folios 4863 y 4864)

⁹⁷ Corres electrónicos del 17 al 22 de octubre de 2012 (folios 5270 y 5271), recabados en la inspección de INFORMA.

⁹⁸ Correo electrónico de 30 de septiembre de 2013 de INFORMA a BvD, adjuntando el acta de la reunión celebrada el 18 de septiembre de 2013 con anotaciones a la misma, aportado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 440, traducción al español folios 676 a 682) y recabado en la inspección realizada en la sede de INFORMA (folios 5643 a 5658).

confirma en los correos electrónicos intercambiados entre dichas empresas en octubre⁹⁹.

*“Deduzco del mail de **(dato personal)** abajo que, para Sabi, **aplicáis un descuento académico por norma a los organismos públicos.***

*Si es así, **gracias por confirmárnoslo para que también lo aplicamos para nuestros prospectos Sabi.***

Aún así, en mi opinión ese descuento no lo deberíamos de aplicar por norma general al conjunto del sector público”. (Énfasis añadido)

Año 2014

(145) En 2014 se continuó con la asignación de clientes de SABI entre BvD e INFORMA, así como con la vinculación de las ofertas para la contratación de los productos AMADEUS u ORBIS a la continuidad de la suscripción a SABI, tal como recogen los siguientes correos electrónicos.

(146) Correo electrónico de 29 de septiembre de 2014 de BvD a INFORMA¹⁰⁰:

*“Estamos en contacto con la empresa **(confidencial)** y estamos cerca de cerrar una licencia Sabi.*

***Os agradezco no interferir si se da el caso que se pongan en contacto con vosotros”.** (Énfasis añadido)*

La respuesta al citado correo es la siguiente: “OK”

(147) En las negociaciones para la contratación de AMADEUS por la empresa **(confidencial)**, BvD e INFORMA intercambian correos electrónicos sobre la oferta y condiciones a ofrecer a dicha empresa¹⁰¹. BvD remite su oferta sujeta a la renovación de SABI, a lo que **(confidencial)** contesta lo siguiente en un correo electrónico de 13 de febrero de 2014¹⁰²:

*“(…) **En cuanto al requisito de renovar SABI, entenderás que, independientemente de que corresponda a Informa o a BvD dar contenido a este requerimiento, nosotros necesitamos conocer el importe definitivo de la oferta. Además de que, al estar incluida España en Amadeus, no veo el sentido a pagar dos veces por la misma información (...).** (Énfasis añadido).*

⁹⁹ Correos electrónicos del 9 de octubre de 2013 entre BvD e INFORMA, recabados en la inspección de INFORMA (folios 5684 a 5686).

¹⁰⁰ Correos electrónicos de 2014 entre BvD e INFORMA solicitando no acercarse a clientes que ya habían sido contactados por la otra parte (folios 387, 390 y 391, traducción al español en folios 642 y 643), facilitados por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa.

¹⁰¹ Correos electrónicos de febrero de 2014 entre BvD e INFORMA, recabados en la inspección de INFORMA (folios 5925 a 5927 y 5940 a 5943).

¹⁰² Correo electrónico de 13 de febrero de 2014 de **(confidencial)** a BvD, con copia a INFORMA, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 446 a 451).

- (148) El **27 de marzo** se celebra otra reunión entre INFORMA y BvD¹⁰³, en la que se vuelve a tratar la cuestión de la remisión por INFORMA de **los avisos de interés de potenciales clientes a BvD sobre productos internacionales, así como la fijación de un precio mínimo de venta para SABI** por parte de ambas empresas¹⁰⁴:

“(...) 4/ Reunión conjunta de ventas

- [INFORMA] y [BvD] explicarán a los equipos de venta de Informa y de BvD cómo vamos a colaborar, de forma mucho más estrecha, en el futuro (...)

- [BvD] propone el 7 de mayo para esta reunión conjunta de ventas (...) 7/ Precio

-BvD considera que debería haber un precio mínimo para Sabi ((confidencial)% del precio de lista de la versión comercializada).

-En caso de que BvD o Informa quieran ofrecer un precio más bajo, tendría que alcanzarse un acuerdo.

-no deberían darse usuarios/opciones gratuitos.

-BvD e Informa acuerdan que, en caso de que una de las partes piense que el precio Sabi de un cliente es demasiado bajo, deberemos acordar el precio antes de realizar la oferta / renovación (...). (Énfasis añadido).

- (149) Esta última cuestión, relativa a los precios de SABI, es una de las principales preocupaciones de BvD, ya que ha detectado que INFORMA oferta precios más competitivos a determinados clientes, y así se lo indica en un correo electrónico de 16 de abril de 2014¹⁰⁵:

“(...) Como mencionaba en correos anteriores del mes de marzo, me preocupa la erosión de los precios de Sabi en general. Y creo que hasta cierto punto se debe a la competencia entre nuestros equipos por las ventas de Sabi en las mismas empresas. En este contexto, creo que BvD ha perdido un número de ventas de Sabi en los últimos meses y años. Por ejemplo, en varias empresas con las que estábamos a punto de cerrar una venta, pero decidimos no bajar de cierto precio, luego nos enteramos de que dicha empresa había adquirido Sabi a un precio justo por debajo del nuestro.

¹⁰³ Correo electrónico interno de BvD de 9 de abril de 2014 remitiendo el acta de la reunión de 27 de marzo de 2014, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 203, traducción al español en folios 743 a 748); correo electrónico interno de INFORMA de 4 de abril de 2014 adjuntando el acta de la reunión de 27 de marzo de 2014, recabado en la inspección de INFORMA (folios 6006 a 6010) e información aportada por INFORMA en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 9233 y 9234).

¹⁰⁴ Correo electrónico interno de BvD de 9 de abril de 2014 remitiendo el acta de la reunión de 27 de marzo de 2014, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 203, traducción al español en folios 743 a 748).

¹⁰⁵ Correo electrónico de BvD a INFORMA de 16 de abril de 2014 con asunto: “Sabi Prices”, recabado en la inspección realizada en la sede de INFORMA (folios 8321 y 8322, traducción al español en los folios 14943 y 14944).

- (150) **El 7 de mayo de 2014** se celebra otra reunión entre BvD e INFORMA sobre la operativa a seguir de cara a la renovación de SABI por clientes que pudieran adquirir suscripciones a productos internacionales. **Se acuerda retomar el intercambio de listas de prospectos calientes trimestralmente y compartir la información de clientes en España**, tal como consta en la presentación sobre los puntos acordados intercambiada entre ambas empresas¹⁰⁶.
- *Nuevos prospectos: retomar intercambio los hot prospects trimestralmente, que se discutirán en caso de coincidencias.*
 - *Compartir la información de clientes en España por parte de las dos compañías, con igual detalle por parte de ambos.*

Año 2015 y 2016

- (151) Durante los años 2015 y 2016 se siguen produciendo incidentes en los que las empresas se exhortan mutuamente a respetar el pacto de no agresión absteniéndose de presentar ofertas de SABI a sus respectivos “prospectos”¹⁰⁷.
- (152) En un correo electrónico de INFORMA a BvD del día 16 de julio de 2015, la primera le indica lo siguiente¹⁰⁸:

*“Estoy en negociaciones con esta empresa para SABI y créditos de ORBIS, **ruego por favor no interferir si contactan con vosotros**”.* (Énfasis añadido)

La respuesta es la siguiente:

*“Nada abierto o avanzado actualmente con lo cual **no interferiremos para Sabi**. Sin embargo, veo que se trata también de información internacional.*

Si nos llaman con un interés en información internacional, te avisamos y podemos coordinar pero es difícil no atenderles y ofrecernos como interlocutor”. (Énfasis añadido)

- (153) Una solicitud similar se produce a través de un correo electrónico de 22 de diciembre de 2015 remitido por INFORMA a BvD¹⁰⁹:

¹⁰⁶ Presentación sobre la reunión de 7 de mayo de 2014, remitida por correo electrónico el 30 de abril de 2014 por INFORMA a BvD, recabada en la inspección realizada en la sede de INFORMA (folios 8255 a 8264 y 8447 a 8460).

¹⁰⁷ Correos electrónicos entre INFORMA y BvD de julio de 2015, facilitados por BvD en su solicitud de exención (folios 388 y 389) y recabados en la inspección de INFORMA (folios 6475 a 6479) y de diciembre de 2015 (folios 525 y 526) y de 29 de septiembre de 2016 (folios 121 a 123), facilitados por BvD en su solicitud de exención (folios 121 a 123).

¹⁰⁸ Correos electrónicos entre INFORMA y BvD de julio de 2015, facilitados por BvD en su solicitud de exención (folios 388 y 389) y recabados en la inspección de INFORMA (folios 6475 a 6479).

¹⁰⁹ Correo electrónico de 22 diciembre de 2015 facilitado por BvD (folios 525 y 526).

*“estamos cerrando la venta de Sabi en (**confidencial**), por favor si ponen en **contacto con vosotros decirles que la propuesta es con Informa**”.* (Énfasis añadido)

La respuesta al citado correo electrónico es la siguiente:

*“**Estamos dispuestos a no intervenir**, pero esperaríamos lo mismo si se diese el caso contrario”.* (Énfasis añadido)

Año 2017

- (154) El 14 de marzo de 2017, BvD remite un correo electrónico a INFORMA en el que le indica que¹¹⁰:

*“Te mando este correo para avisarte que probablemente se pondrá en contacto con vosotros alguien de la compañía (**confidencial**) estos días.”*

La respuesta al correo electrónico es la siguiente:

*“Efectivamente nos han llamado, (**dato personal**) les llamará mañana para decirles que continúen con vosotros”.*

- (155) Un contacto similar se produce también en relación con la empresa (**confidencial**) en julio de 2017¹¹¹.

- (156) **También constan en este año contactos relativos a la necesidad de vincular las ofertas de productos internacionales al mantenimiento de la suscripción a SABI para evitar que los clientes se dieran de baja de este último**¹¹². Así se aprecia, por ejemplo, en el correo electrónico remitido por INFORMA a BvD el 3 de mayo de 2017, respecto de uno de sus clientes, que no consideraba necesario mantener SABI (con información de empresas a nivel ibérico) al poder acceder a la información contenida en dicho producto contratando ORBIS (con información de empresas a nivel mundial)¹¹³:

*“Me ha llamado (...) de (**confidencial**) para decirme que los de Fiscal/Legal quieren darse de baja del SABI porque van a acceder a través de ORBIS. Dado que pagan casi (**confidencial**) euros de SABI tendremos que ver cómo se están gestionando estas cuentas por vuestra parte para que no se nos caiga el negocio”.*

- (157) Precisamente, la cuestión del mantenimiento de la suscripción a SABI con INFORMA por clientes que contratan productos internacionales con BvD se trata

¹¹⁰ Correo electrónico entre INFORMA y BvD de marzo de 2017, en relación con el cliente (**confidencial**) (folios 6578 a 6581), recabados en la inspección de INFORMA.

¹¹¹ Correos electrónicos entre INFORMA y BvD de julio de 2017 en relación con el cliente (**confidencial**) (folio 6626), recabados en la inspección de INFORMA.

¹¹² Correos internos de BvD de diciembre de 2015 (folios 452 a 454, traducción al español en folios 683 a 685) y de BvD a INFORMA de 20 de enero de 2016 (folios 455 y 456), facilitados por BvD en su solicitud de exención.

¹¹³ Correo electrónico de 3 de mayo de 2017 de INFORMA a BvD, recabado en la inspección de INFORMA (folios 6595 y 6596).

en la reunión celebrada entre ambas empresas el **11 de mayo de 2017**, como se recoge en el acta de la misma¹¹⁴:

“(...) 2.- PRECIOS PRODUCTOS INTERNACIONALES (...) También se recuerda que en casos donde exista un SABI habría que garantizar la permanencia del contrato si se venden otros productos internacionales, recogido en el acuerdo de 2010 (...)”.

- (158) Esta cuestión también surge en relación con el cliente (**confidencial**), tal como refleja una cadena de correos electrónicos internos de BvD, en la que se alude al compromiso incluido en el “pacto de caballeros” con INFORMA consistente en salvaguardar las suscripciones a SABI de clientes INFORMA cuando se ofrezca a éstos contratar los productos internacionales ORBIS o AMADEUS¹¹⁵:

“(...) Definitivamente, hay un lío con esta factura de INFORMA.

El cliente no la entiende y dice que no necesita SABI y que, por tanto, deberíamos reducir el precio.

Para evitar cualquier problema, voy a intentar quitar el importe de SABI e integrarlo dentro de nuestra suscripción AMADEUS; no obstante, internamente lo facturaré como SABI, de modo que INFORMA mantenga sus ingresos (...)”.

“(...) Para explicarlo de forma resumida: el cliente no entiende por qué tiene que emitírsele una factura por SABI, cuando solamente necesita ORBIS. De hecho, nunca se ha conectado a SABI (...)”

“(...) Cuando vendemos ORBIS a clientes en España, nuestro “pacto de caballeros” dice que salvaguardamos su licencia o ingresos de Sabi como parte del trato (descuento) por Orbis. Ello para evitar un perjuicio (canibalización) para sus ingresos y para no molestar a Informa (...)”.
(Énfasis añadido).

Año 2018

- (159) En el año 2018 ambas empresas siguen intercambiándose correos electrónicos por incidencias sobre la suscripción a SABI cuando los clientes se plantean contratar los productos internacionales de BvD.
- (160) Así, por ejemplo, mediante un correo de 3 de octubre de 2018, INFORMA traslada a BvD lo siguiente¹¹⁶:

¹¹⁴ Correo electrónico interno de INFORMA de 11 de mayo de 2017, con asunto: “acta reunión 11-5 con [Directivo de BvD]”, recabado en la inspección de INFORMA (folios 6613 y 6614).

¹¹⁵ Cadena de correos electrónicos internos de BvD de diciembre de 2017 con asunto: “(**confidencial**)/Informa”, facilitados por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 457 a 459, traducción al español en folios 686 a 688).

¹¹⁶ Correo electrónico de INFORMA a BvD de 3 de octubre de 2018, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 124 a 127).

*“(...) Por favor, coméntanos cuándo se firma en España el contrato de ORBIS, nosotros presentamos la propuesta de créditos y SABI en el mes de julio, **y una vez presentada la propuesta por nuestra parte se debería respetar sin contra ofertar por vuestra parte a la baja el precio que le habíamos propuesto**, que por lo que ha dicho el cliente es lo que ha ocurrido (...)”.*
(Énfasis añadido)

- (161) Otra situación de este tipo se produce con la **(confidencial)**, al plantearse ésta la contratación de AMADEUS/ORBIS con BvD y no seguir con la suscripción de SABI con INFORMA. BvD valora internamente cómo actuar en ese caso¹¹⁷:

*“[...] he hablado con una profesora de **(confidencial)** muy interesada en Amadeus (y si pudiera presupuestariamente Orbis) y para ello va a tratar con el rectorado la sustitución de Sabi por una de estas dos. Como tienen Sabi con Informa, me pregunto cómo actuar. Subo los precios en la cuantía del Sabi para dar ese remanente a Informa? Advierto a Informa previamente?”*

- (162) Tras comunicar BvD a INFORMA las intenciones del citado cliente¹¹⁸, ambas empresas intercambian varios correos electrónicos por los que BvD comunica a INFORMA que las ofertas para ORBIS y AMADEUS se han remitido a un “precio disuasorio”, y que, en todo caso, si el cliente acepta dichas tarifas, el importe íntegro de su renovación correspondiente a SABI será percibido por INFORMA¹¹⁹. A esta propuesta INFORMA contesta recordándole a BvD la necesidad de vincular la suscripción de productos internacionales a la continuidad de SABI con INFORMA de forma que se respete lo pactado entre ambas empresas¹²⁰:

“(...) Creo que no tengo que recordar que cualquier oferta tiene que estar vinculada con la contratación de Sabi (...)”.

*“(...) Por favor con independencia de la propuesta enviada a este cliente, recuerda hacérmela llegar cuando puedas, **ten en cuenta que a la Universidad le debes decir que el SABI, en las condiciones actuales, lo deben mantener con nosotros tal y como tenemos acordado**; y vosotros, adicionalmente le venderíais alguna de las herramientas internacionales para poder complementar el servicio. (Énfasis añadido)*

- (163) Sin embargo, en este momento, **el nuevo Código de conducta de BvD, implantado tras la adquisición de esta empresa por MOODY’s supone un obstáculo al seguimiento del acuerdo en cuanto a la vinculación de las**

¹¹⁷ Correo electrónico interno de BvD de 4 de octubre de 2018, con asunto: “**(confidencial)**. SABI INFORMA”, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 128).

¹¹⁸ Correo electrónico de BvD a INFORMA de 8 de octubre de 2018, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 136 y 137).

¹¹⁹ Correo electrónico de BvD a INFORMA de 10 de octubre de 2018, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 135).

¹²⁰ Correos electrónicos de INFORMA a BvD de 9 y 10 de octubre de 2018, con asunto: “**(confidencial)**”, facilitado por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 133, 134 y 140).

ofertas de los productos internacionales de BvD a la contratación de SABI con INFORMA¹²¹:

*“Para evitar problemas sólo podemos enviar una oferta con descuento estándar (max. **(confidencial)**%) y **(confidencial)**% más a la **(confidencial)**.”*

***Ya no debemos poner en oferta la obligación de contratar Sabi. Va contra Código de conducta**”. (Énfasis añadido)*

Años 2019 y 2020

- (164) El 10 de julio de 2019, tras la adquisición de BvD por MOODY’S, ésta última se **acoge al Programa de Clemencia de la CNMC**¹²².
- (165) INFORMA, por su lado, y pese a las reticencias de BvD sigue insistiendo en que las ofertas de los productos internacionales deben vincularse a la contratación o renovación de SABI, de acuerdo con lo acordado entre ambas empresas¹²³.
- (166) Así se constata en el correo electrónico de BvD a INFORMA de 22 de abril de 2020, en respuesta a un correo anterior remitido por INFORMA relativo a la no renovación por un cliente de su suscripción a SABI¹²⁴:

*“(…) Como mencioné durante nuestra conversación, nuestro departamento jurídico nos ha aconsejado recientemente que hasta que se firme un contrato de agencia, **deberíamos evitar en la medida de los posible que la información sobre los clientes de Sabi (o clientes potenciales) de una parte esté a disposición de -o se comparta con- el equipo de ventas de la otra parte.***

Por ello, me temo que actualmente no puedo responder a la petición de tu correo.

Mientras se revisa el contrato de agencia, estamos abiertos a estudiar cómo podemos hacer que estéis cómodos con este tema mientras cumplimos con el asesoramiento legal (...). (Énfasis añadido)

- (167) Desde INFORMA se mantiene la insistencia en la vigencia de los acuerdos solicitando a BvD la correspondiente compensación en casos de no renovación de SABI, como puede apreciarse a partir del siguiente correo enviado a BvD el 27 de abril de 2020¹²⁵:

¹²¹ Correo electrónico interno de BvD de 9 de octubre de 2018, facilitado por BvD en su solicitud de exención (folio 139).

¹²² Folios 7 a 10.

¹²³ Correos electrónicos de BvD a INFORMA de 25 de julio de 2019, facilitados por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 891 y 902).

¹²⁴ Correos electrónicos entre INFORMA y BvD de 15 y 22 de abril de 2020, recabados en la inspección de INFORMA (folios 7413 a 7425, traducción al español en folios 14938 y 14939 a 14942).

¹²⁵ Correo electrónico de INFORMA a BvD de 27 de abril de 2020, recabado en la inspección de INFORMA (folios 7413 a 7425, traducción al español en folio 14936).

*“(...) lamento informarte que no estamos de acuerdo con la postura de BvD. (...) **dejando de lado los acuerdos futuros, y precisamente por el hecho de que no están en vigor, deberíamos continuar con nuestras prácticas habituales sin ningún cambio, como están ahora y como han estado durante muchos años.** Como entenderás, cualquier nuevo acuerdo reflejará una nueva forma de trabajar y definirá reglas a partir de entonces, pero hasta que estas se firmen, no deberíamos cambiar las actuales, incluida la compensación por contratos perdidos como se describía en anteriores correos.*

Debido a lo anterior, solicitamos que se reconsidere la postura de BvD y se confirme la debida y justa compensación (...).” (Énfasis añadido).

- (168) BvD contesta al anterior correo de INFORMA invocando las recomendaciones de su departamento jurídico de no continuar con el intercambio de información sobre clientes de SABI ni con las vinculaciones de ofertas de productos internacionales a la renovación de SABI con INFORMA y limitarse a compensar a esta última por la pérdida de suscripciones¹²⁶:

“(...) Nuestra postura es la siguiente:

- **Tenemos que seguir las indicaciones de nuestro departamento jurídico en cuanto al intercambio o la disponibilidad de información sobre los clientes de Sabi entre los equipos de venta.**
- *Estamos dispuestos a compensar la mencionada pérdida de ingresos de SABI de INFORMA si:*
 - *Tenemos suficientes pruebas a partir de toda la información recopilada de que una compensación es lo verdaderamente adecuado en este caso-todavía estamos recopilando información*
 - *y nuestro departamento jurídico está de acuerdo con esto desde un punto de vista jurídico-estamos esperando su confirmación*

Disculpa si no fui claro en nuestra llamada. Espero que estés de acuerdo con esto.

Como mencionaba, nos pondremos en contacto contigo en cuanto tengamos una decisión o una respuesta a tu solicitud de compensación (...).” (Énfasis añadido)

- (169) Comunicaciones internas en 2020 reflejan que pese a su desacuerdo con la postura de BvD, **INFORMA sigue ejecutando el acuerdo** al no ofertar a clientes de BvD o al avisar a BvD en caso de coincidir sus clientes con los de INFORMA¹²⁷.

¹²⁶ Correo electrónico de BvD a INFORMA de 28 de abril de 2020, recabado en la inspección de INFORMA (folios 7413 a 7425, traducción al español en folios 14935 y 14936).

¹²⁷ Correos electrónicos internos de INFORMA de 18 de junio y de 9 de octubre de 2020, recabados en la inspección de INFORMA (folios 8729, 8746 y 8747).

- (170) A modo de ejemplo, en un correo electrónico de 7 de octubre de 2020 interno de INFORMA se indica lo siguiente¹²⁸:

*“he hablado con (**dato personal**), que gestiona la cuenta con (**dato personal**) y me dice que el contrato se renovó tácitamente, que no pueden darse de baja y que no me meta en sus contratos.*

*Os lo mando para ver que le contesto a (**dato personal**), ya le he dicho que **tenemos un acuerdo que nos impide mandar propuestas a los ya clientes de Bvdijk**” (Énfasis añadido)*

- (171) **Por su parte, BvD continúa en este año distanciándose del acuerdo** como venía haciendo desde que su matriz MOODY’s se acogiera al programa de clemencia en julio de 2019. Otro ejemplo de ello puede verse en el intercambio de correos entre BvD e INFORMA a propósito del cliente (**confidencial**) en marzo de 2021¹²⁹. INFORMA solicita a BvD que se incluya la cláusula de vinculación de tarifas de ORBIS a la suscripción de SABI con INFORMA (incluida en años anteriores para (**confidencial**)¹³⁰) en los siguientes términos:

“(…) Falta indicar que la propuesta que la tarifa está vinculada a la suscripción de Sabi como otros años:

*Como siempre, la propuesta la enviamos desde Informa y os copiamos. Por favor mándame la propuesta con la modificación y la enviamos (**confidencial**) (…)”.*

A lo que BvD se niega invocando las recomendaciones de su departamento legal:

“(…) Lamento comunicarte que desde el departamento legal no nos autorizan a incluir la cláusula:

Como te comenté por teléfono, están muy sensibles con estos temas (…)”.

4.4. Punto final al acuerdo en junio de 2021 y adopción de nuevos acuerdos

- (172) En junio de 2021, basándose en las informaciones aportadas por BvD en el marco del programa de clemencia, la DC realiza una inspección domiciliaria en la sede de INFORMA, poniendo fin, definitivamente, esta empresa a la ejecución del acuerdo adoptado en 2002.

¹²⁸ Correo electrónico de INFORMA de 7 de octubre de 2020 recabado en la inspección de INFORMA (folio 8746).

¹²⁹ Correos electrónicos entre BvD e INFORMA de 8 y 22 de marzo de 2021, facilitados por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folio 930) y recabados en la inspección de INFORMA (folios 8177 a 8179).

¹³⁰ Información aportada por (**confidencial**) en contestación al requerimiento realizado (folios 1198 a 12001 y 12206 a 12209).

- (173) A continuación, en enero de 2022, INFORMA presenta a su vez ante la CNMC una solicitud de clemencia, en la que reconoce, al igual que hiciera BvD en julio de 2019, su participación en una infracción de la normativa de defensa de la competencia constitutiva de cártel.
- (174) El 14 de abril de 2022 se firman los siguientes acuerdos entre BUREAU VAN DIJK EDITIONS ELECTRONIQUES SRL e INFORMA¹³¹:
- Contrato marco de licencia de datos: BvD adquiere de INFORMA datos de empresas para su uso en relación con los productos de inteligencia empresarial de BvD y su distribución a usuarios finales.
 - Contrato sobre licencia de datos y servicios para productos: INFORMA retiene los servicios de BvD con el fin de que desarrolle una versión sustitutiva de SABI (SABI INFORMA) y se establecen los términos que rigen la liquidación de la oferta SABI existente a los clientes actuales de BvD e INFORMA.
 - Acuerdo marco de remisión de ventas de INFORMA a MOODY’S, entre Moody’s Analytics UK Limited e INFORMA: podrán cooperar con el objetivo de proporcionar a MOODY’S contactos potenciales para la realización de ventas en España a cambio de una contraprestación, de ORBIS, AMADEUS, ORBIS EUROPE, MINT EUROPE, MINT GLOBAL, MOODY’S CREDITS y CATALIST.
 - Acuerdo marco de remisión de ventas de MOODY’S a INFORMA, entre Moody’s Analytics UK Limited e INFORMA: podrán cooperar con el objetivo de proporcionar a INFORMA contactos potenciales para la realización de ventas a nivel mundial a cambio de una contraprestación. Los productos y soluciones incluyen SABI y el nuevo producto SABI INFORMA.

5. FUNDAMENTOS DE DERECHO

5.1. Competencia para resolver

- (175) De acuerdo con el artículo 5.1.c) de la Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (LCNMC), a la CNMC compete “*aplicar lo dispuesto en la Ley 15/2007, de 3 de julio, en materia de conductas que supongan impedir, restringir y falsear la competencia*”¹³². El artículo 20.2 de la misma ley atribuye al Consejo la función de “*resolver los procedimientos sancionadores previstos en la Ley 15/2007, de 3 de julio*” y, según el artículo 14.1.a) del Estatuto Orgánico de la CNMC, aprobado por Real Decreto 657/2013, de 30 de agosto, “*la Sala de Competencia conocerá de los asuntos relacionados con la aplicación de la Ley 15/2007, de 3 de julio*”.

¹³¹ Información aportada por BvD en su solicitud de exención del pago de la multa (folios 14542 a 14678) y por INFORMA en su solicitud de reducción del importe de la multa (folios 14726 a 14868).

¹³² Ley 3/2013, de 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (LCNMC), BOE núm. 134, de 5 de junio de 2013.

- (176) En consecuencia, la competencia para resolver este procedimiento corresponde a la Sala de Competencia del Consejo de la CNMC.

5.2. Normativa aplicable

- (177) El expediente se refiere a una serie de prácticas realizadas durante la vigencia de la LDC, pero también de la Ley 16/1989.
- (178) Aplicar uno u otro texto legal podría considerarse indiferente dada su práctica identidad. Sin embargo, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 26 de la Ley de Régimen Jurídico del Sector Público (LRJSP)¹³³, la normativa aplicable deberá ser aquella que sea más beneficiosa para el infractor en el caso concreto, conforme a los principios de irretroactividad de la norma sancionadora más desfavorable y de retroactividad de la más favorable.
- (179) Sin perjuicio de que la conducta regulada por el respectivo artículo 1 de las citadas leyes sea idéntica, el régimen sancionador diseñado por la Ley 15/2007 es, desde un punto de vista global, más favorable a los infractores que el contemplado por la Ley 16/1989. Así se han pronunciado numerosos precedentes administrativos y judiciales¹³⁴.
- (180) En atención a ello, la Ley 15/2007 es, con carácter general, la norma aplicable al presente procedimiento sancionador.

5.3. Afectación al comercio entre Estados Miembros

- (181) Para determinar si procede analizar las conductas descritas en el ámbito de aplicación del artículo 101 del TFUE es preciso constatar que puedan afectar al comercio entre los Estados Miembros.
- (182) De acuerdo con las Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del TFUE a los acuerdos de cooperación horizontal de la CE (2011/C 11/01, en adelante, las Directrices), al aplicar el criterio del efecto sobre el comercio, deben tenerse en cuenta el concepto de “comercio entre los Estados miembros”, la noción de “pueda afectar” y el concepto de “apreciabilidad”.
- (183) Para estar comprendido en la prohibición del artículo 101 del TFUE, un acuerdo entre empresas competidoras debe tener por objeto o por efecto restringir

¹³³ Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público (LRJSP), «BOE» núm. 236, de 02 de octubre de 2015.

¹³⁴ Véase la Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso, Sección Sexta) de 2 de abril de 2014, rec. núm. 194/2011, L'OREAL ESPAÑA, S.A. y L'OREAL, S.A, ECLI:ES:AN:2014:1589. o las Resoluciones de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) de 12 de junio de 2014, Expte. S/0444/12 GEA; de 22 de septiembre de 2014, Expte. S/0428/12 Palés; de 4 de diciembre de 2014, Expte. S/0453/12 Rodamientos Ferroviarios; y de 26 de mayo de 2016, Expte S/DC/0504/14 AIO.

apreciablemente la competencia dentro del mercado interior y poder afectar al comercio entre los EEMM.

- (184) En primer término, al abarcar las prácticas investigadas en este expediente el conjunto del territorio nacional y versar sobre acuerdos colusorios, se cumple uno de los criterios de afectación al comercio intracomunitario recogidos en la Comunicación de la CE sobre efecto sobre el comercio (párrafo 78).
- (185) En segundo lugar, la naturaleza de los productos afectados también incide en la afectación al comercio intracomunitario requerida.
- (186) Se trata, como se ha visto en apartados anteriores, de productos de inteligencia empresarial y de información sobre empresas contenidas en bases de datos cuyo alcance puede ser regional/nacional pero también internacional y a este respecto así se ha corroborado en los distintos precedentes comunitarios¹³⁵.
- (187) El alcance supranacional de las bases de datos afectadas ya permite anticipar, sin necesidad de abordar un análisis pormenorizado, la afectación al comercio entre Estados Miembros de las conductas examinadas.
- (188) Ello es así dado que la elaboración de estos productos de inteligencia empresarial requiere de datos económicos obtenidos desde fuentes públicas o privadas muy diversas (registros y boletines oficiales, publicaciones privadas, encuestas, etc.) proporcionados por empresas de distintos países que posteriormente se consolidan en cada base de datos.
- (189) En los casos de bases de datos internacionales estas fuentes públicas y privadas radican en diferentes países por lo que, la simple obtención de información, antes incluso de ser incluida en las bases de datos y de la posterior comercialización de esta información económica y financiera, ya afecta al comercio entre distintos estados miembros.
- (190) Incluso, la recogida y el tratamiento de informaciones económicas y financieras en un solo país trasciende las fronteras del mismo ya que no se incluye únicamente en una base de datos exclusiva del país de recogida de la información, sino que siempre se acaba integrando en otros productos de alcance europeo y mundial, tanto por el ámbito de la información cubierta por la base de datos como por su comercialización mediante venta o suscripción en diferentes países.
- (191) A la luz de estas consideraciones, se deduce que las prácticas objeto del presente expediente tienen aptitud, por su propia naturaleza, para afectar el comercio intracomunitario de forma sensible conforme a los criterios establecidos en las Directrices y, por tanto, el artículo 101 del TFUE es susceptible de ser aplicable en el presente expediente.

¹³⁵ Operaciones de concentración económica Exptes. [M.3692 Reuters/TELERATE, ELECTRONIC PUBLISHING](#) y [M.8837 BLACKSTONE/THOMSON REUTERS F&R BUSINESS](#).

5.4. Propuesta del órgano instructor y recalificación por la Sala

- (192) La DC propone a esta Sala que declare la existencia de una infracción única y continuada, constitutiva de cártel, prohibida en los artículos 1 de la Ley 16/1989, 1 de la LDC y 101 del TFUE, consistente en acuerdos para el reparto de clientes y futuros clientes y la coordinación para la fijación de los precios de venta y/o de los descuentos aplicables a productos de información empresarial en España, desde septiembre de 2002 hasta junio de 2021, entre BvD e INFORMA.
- (193) Además de declarar responsables a estas dos sociedades, como autoras materiales de la infracción en virtud del artículo 61 de la LDC, la DC propone que se declare la responsabilidad de sus respectivas matrices, MOODY's y CESCE conforme al artículo 61.2 de la LDC.
- (194) La DC propone que se sancione a ambas empresas de acuerdo con el artículo 63 de la LDC. Considera no obstante la DC que, atendiendo a la participación de las imputadas en el programa de clemencia, procede aplicar a BvD la exención prevista en el artículo 65 de la LDC y a INFORMA una reducción de la sanción del 40% en virtud del artículo 66 de la LDC.
- (195) Asimismo, solicita que se excluya a ambas empresas de la prohibición de contratar prevista en el apartado 71.1.b) de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público.
- (196) Tras la recalificación realizada por esta Sala a la que se ha hecho referencia en los párrafos 13 y 14 de los antecedentes, se modifica la propuesta provisional de la DC en el sentido de rebajar al 30% el porcentaje de reducción de la multa a favor de INFORMA y en el sentido de imponer a INFORMA la prohibición de contratar por su actitud en la respuesta a las alegaciones a la propuesta de resolución en las que no reconoce los elementos esenciales de la conducta.
- (197) En consecuencia, las sanciones¹³⁶ tras la recalificación acordada serían las siguientes:

Tabla 2. Sanciones propuestas tras la recalificación

	Tipo sancionador	Sanción propuesta	Beneficio del programa de clemencia	Sanción final propuesta
Propuesta de la DC	7,8%	5.026.127€	Reducción del 40%	3.015.676€
Tras recalificación	7,8%	5.026.127€	Reducción del 30%	3.518.676€

¹³⁶ Calculadas sobre la base del volumen de negocios total de las empresas correspondiente al año 2021.

5.5. Valoración de la Sala de Competencia

5.5.1. Tipificación de la conducta

5.5.1.1. Principios generales

- (198) Los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE prohíben todo acuerdo, decisión o recomendación colectiva, o práctica concertada o conscientemente paralela, que tenga por objeto, produzca o pueda producir el efecto de impedir, restringir o falsear la competencia en todo o parte del mercado nacional.
- (199) Tal y como recoge la jurisprudencia europea, el concepto de acuerdo debe interpretarse en sentido amplio, “*a fin de comprender todas las formas de colusión y coordinación que puedan derivar en tal resultado*”¹³⁷ (Énfasis añadido).
- (200) El funcionamiento competitivo del mercado exige que cada operador decida su comportamiento y tome sus decisiones de manera independiente, pues al tomarse éstas de manera concertada se falsea el libre juego del mercado al limitarse la competencia¹³⁸.
- (201) Las Directrices de Cooperación Horizontal consideran que cualquier toma de contacto directa o indirecta entre competidores que tenga por objeto o efecto bien influir en la conducta en el mercado de un competidor real o potencial, bien desvelar a dicho competidor la conducta que se haya decidido adoptar o se tenga la intención de adoptar en el mercado, facilitan un resultado colusorio (párrafo 61)¹³⁹.
- (202) Algunos tipos de coordinación entre empresas revelan un grado de nocividad para la competencia suficiente para ser calificados de restricción **por el objeto**, de modo que, para su tipificación, resulta innecesario examinar sus efectos¹⁴⁰.

¹³⁷ Conclusiones del Abogado General BOBEK de 5 de septiembre de 2019, As. C-228/18, Gazdasági Versenyhivatal contra Budapest Bank Nyrt. y otros, ECLI:EU:C:2019:678, y jurisprudencia a la que se remite.

¹³⁸ Véanse, las Sentencias de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso, Sección Sexta) de 25 de octubre de 2012, rec. núm. 678/2021, Servicios y Obras del Norte, S.A. (Señor), ECLI:ES:AN:2012:4402; de 25 de octubre de 2012, rec. núm. 698/2011, Asfaltos Los Santos, S.A., ECLI:ES:AN:2012:4403; de 12 de marzo de 2014, rec. núm. 172/2011, Cosmética Cosbar, S.L., ECLI:ES:AN:2014:1092 y del Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso, Sección Tercera) de 8 de junio de 2015, rec. núm. 3253/2014, The Colomer Group Spain, S.L., ECLI:ES:TS:2015:2547, de 17 de junio de 2015, rec. núm. 2072/2014, L'Oréal España, S.A. y L'Oréal, S.A., ECLI:ES:TS:2015:2937 y de 14 de marzo de 2018, rec. núm. 1216/2015, Eugene Perma España, S.A.U., ECLI:ES:TS:2018:889 en relación con la Resolución de la CNC de 2 de marzo de 2011, Expte. [S/0086/08](#) Peluquería Profesional.

¹³⁹ Comunicación de la Comisión — Directrices sobre la aplicabilidad del artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a los acuerdos de cooperación horizontal (OJ C 11, 14.1.2011, p. 1–72).

¹⁴⁰ Véanse las Sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Tercera) de 11 de septiembre de 2014As. C-382/12 P, MasterCard y otros contra Comisión Europea,

Se trata de aquellas formas de coordinación entre empresas que pueden considerarse, por su propia naturaleza, perjudiciales para el buen funcionamiento del juego de la competencia¹⁴¹. Así lo ha señalado reiterada jurisprudencia¹⁴². Las conductas relativas al reparto de clientes¹⁴³ y a la fijación de precios¹⁴⁴ son de las conductas más graves que pueden sancionarse en materia de defensa de la competencia y suelen ser consideradas infracciones por objeto.

5.5.1.2. Aplicación al caso concreto

5.5.1.2.1. El acuerdo de 16 de septiembre de 2002

- (203) Las relaciones entre BvD e INFORMA se iniciaron en la década de los 90 cuando ambas empresas alcanzaron una serie de acuerdos para la comercialización de los productos AMADEUS y SABI que establecían un reparto entre ambas de los ingresos obtenidos por la venta de los mismos.
- (204) Los acuerdos contemplaban una comisión por venta del producto –suponía el 30-35% del total de la venta– que obtenía la empresa que conseguía venderlo al cliente. El resto de los ingresos se repartían entre ambas empresas¹⁴⁵.
- (205) Hasta el año 2002 INFORMA fue la única empresa del acuerdo que operó en España por lo que no existió una tensión competitiva entre ambas empresas en lo que se refiere a la captación de clientes para la comisión por la venta del producto.

ECLI:EU:C:2014:2201, párrafos 184 y 185; del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Segunda) de 20 de enero de 2016, As. C-373/14 P, Toshiba Corporation contra Comisión Europea, ECLI:EU:C:2016:26, párrafo 26; del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Quinta) de 2 de abril de 2020, As. C-228/18, Gazdasági Versenyhivatal contra Budapest Bank Nyrt. y otros, ECLI:EU:C:2020:265.

¹⁴¹ Véase la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Primera) de 14 de marzo de 2013, As. C-32/11, Allianz Hungária Biztosító Zrt. Y otros contra Gazdasági Versenyhivatal, ECLI:EU:C:2013:160.

¹⁴² Véanse las Sentencias de 11 de septiembre de 2014, MasterCard y otros/Comisión, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, apartados 184 y 185; de 20 de enero de 2016, Toshiba Corporation/Comisión, C-373/14 P, EU:C:2016:26, apartado 26; de 2 de abril de 2020 (asunto C-228/18).

¹⁴³ Sentencias del TJUE Solvay Solexis/Comisión, C-449/11 P, apartado 82, e YKK y otros/Comisión, C-408/12 P, apartado 26.

¹⁴⁴ Sentencias del TJUE, de 26 de noviembre de 2015, en el asunto C 345/14 Maxima Latvija, apartados 16 y 17.

¹⁴⁵ En el acuerdo de 1993 las comisiones son las siguientes: **(confidencial)**% para la parte que realizara la venta, **(confidencial)**% a distribuir entre los PI en función de los datos aportados por cada uno y **(confidencial)**% para BvD.

En el acuerdo de 1995 las comisiones son las siguientes: **(confidencial)**% para la parte que realice la venta y el **(confidencial)**% restante a repartir entre ambas empresas.

- (206) Esta situación cambió radicalmente en el año 2002, cuando BvD decidió entrar en el mercado español. A partir de entonces, ambas empresas empezaron a distribuir los productos en nuestro país¹⁴⁶ y la captación del cliente se convirtió en una actividad comercial esencial para la obtención de esa ventaja económica frente a la otra empresa que supone la venta del producto.
- (207) Sin embargo, lejos de competir las empresas decidieron limitar la competencia entre ellas en el mercado de servicios de información comercial a terceros.
- (208) Ha quedado acreditado que los máximos dirigentes de las dos compañías **se reunieron el 16 de septiembre de 2002 y alcanzaron un acuerdo que sería la base de las relaciones entre ellas desde entonces y hasta el año 2021.**
- (209) BvD lo ha calificado de “acuerdo de caballeros” en su declaración de clemencia, término que se usa también de manera natural en las comunicaciones de aquella época entre ambas empresas (párrafo 158).
- (210) BvD e INFORMA han manifestado que el objeto de este acuerdo era evitar competir por los clientes actuales y potenciales de cada una de las empresas. La prueba documental que consta en el expediente confirma que el acuerdo tenía como finalidad principal “no interferir respecto de los clientes y prospectos” de la otra empresa (párrafo 81) y “evitar la competencia en precios” (párrafo 85).
- (211) Para el cumplimiento de esos objetivos, el acuerdo preveía que las empresas llevaran a cabo las siguientes actuaciones:
- *“Intercambio de lista de clientes*
 - *Reserva de clientes durante un periodo determinado*
 - *En caso de grandes empresas o grupos de empresas pueden acordarse por ambas partes descuentos especiales*
 - *Una parte nunca contactará con un cliente de la otra”*
- (212) El acuerdo abarcó, en un principio, la contratación de los productos SABI y AMADEUS. A partir de 2005 las empresas incorporaron al acuerdo el producto ORBIS (párrafo 102).

5.5.1.2.2. Las conductas anticompetitivas derivadas del acuerdo

- (213) Con el acuerdo de 16 de septiembre de 2002 las empresas persiguieron limitar la competencia en el mercado en que ambas son competidoras desde esa fecha para salvaguardar su posición en el mismo a través del reparto de clientes y la fijación de precios y descuentos. Ambas conductas de manera coordinada son idóneas para conseguir ese propósito.

¹⁴⁶ En un principio AMADEUS y SABI y a partir del 2005 ORBIS.

▪ **En relación con el reparto de clientes**

(214) A continuación, se analizan las distintas estrategias empleadas por las empresas para la implementación de esta conducta.

- **Intercambio de lista de clientes y prospectos y solicitud de no interferencia en las negociaciones en curso**

(215) La dinámica conductual pactada en 2002 consistía en la remisión periódica entre las empresas de las listas de clientes y prospectos para evitar interferir en los clientes de la otra.

(216) BvD ha señalado en su declaración de clemencia que esta conducta tuvo lugar al menos desde el año 2002. Señala asimismo que el intercambio de listas de clientes y prospectos se producía directamente entre los máximos dirigentes de ambas empresas, pero también a través de correos electrónicos y reuniones entre los equipos de ventas de BvD e INFORMA (folios 52 y 53 y 337 y 338).

(217) La prueba documental que consta en el expediente corrobora la información aportada por la citada empresa. Desde ese año constan acreditados constantes intercambios de listas de clientes y potenciales clientes¹⁴⁷ y solicitudes de no interferencia en las negociaciones con determinados clientes¹⁴⁸.

(218) Las listas con la identidad de clientes concretos y, en particular, de prospectos no era una información necesaria que las empresas debieran compartir, mucho menos para el cobro de la comisión por venta de los productos, que como se ha indicado era una variable competitiva para las empresas.

(219) El conocimiento de los clientes, en particular de aquellos en proceso de negociación, por parte de las empresas es una información necesaria que les permitió mantener con éxito la eficacia del pacto de no agresión, no sin incidencias entre las empresas por algunas desavenencias en relación con la asignación de ciertos clientes y la interferencia en las negociaciones de la otra empresa¹⁴⁹.

(220) BvD ha señalado que esta conducta se mantuvo, al menos, hasta el año 2019 (folio 337).

(221) Para los productos internacionales la dinámica sufrirá una evolución a consecuencia del acuerdo de 2 de junio de 2010 (párrafo 135).

¹⁴⁷ A modo de ejemplo, párrafos 87, 88, 97, 98, 99, 101, 103, 104, 122, 123, 125, 126, 129, 130, 136, 137, 138, 150 de los hechos acreditados.

¹⁴⁸ A modo de ejemplo, párrafos 92, 95, 104, 109, 111, 117, 124, 132, 145, 152 de los hechos acreditados.

¹⁴⁹ A modo de ejemplo, párrafos 91, 92, 110, 112, 114, 152, 153, 160 de los hechos acreditados.

- Avisos de interés en la contratación de los productos internacionales

- (222) Con el **acuerdo de 2 de junio de 2010**, la dinámica de reparto sufre una evolución en lo que respecta a los productos AMADEUS y ORBIS que consistirá en el aviso por parte de INFORMA a BvD de “signos de interés” (clientes interesados en la contratación del producto).
- (223) BvD realizaría la propuesta comercial, que sería remitida a INFORMA para su aprobación. El cliente firmaría el contrato con INFORMA. BvD facturaría a INFORMA el **(confidencial)%** para los clientes existentes y **(confidencial)%** para todos los demás. Es decir, INFORMA pasaría a cobrar una comisión del **(confidencial)%** respecto de los clientes existentes y del **(confidencial)%** respecto de los nuevos.
- (224) INFORMA ha indicado que el objetivo del acuerdo era que esta empresa comunicase a BvD el interés de algún cliente sobre los productos internacionales y si dicho cliente no tuviera una relación previa con BvD o no hubiera recibido una oferta de BvD, se consideraría como cliente captado por INFORMA a efectos de la comisión por venta (folio 9227).
- (225) Señala asimismo que la preocupación de ambas compañías era en todo caso siempre la de no perder negocio por el hecho de que un cliente sustituyera, debido a la oferta realizada por una de ellas, una suscripción existente. Lo que se pretendía era que la nueva suscripción que una compañía consiguiera no fuera a costa de sustituir lo que estaba ya contratado anteriormente (folio 9231).
- (226) Por su parte, BvD manifiesta que a partir de este momento, el reparto de clientes internacionales desaparece y únicamente se mantendrá para SABI. Considera que esta es la interpretación que se desprende de la propuesta de resolución.
- (227) A juicio de esta Sala, el contenido literal del acuerdo de 2 de junio de 2010 es prueba suficiente que acredita que el objetivo del mismo sigue siendo el reparto de clientes. Esta interpretación está alineada con la realizada por el órgano instructor en su propuesta de resolución (véase el párrafo 105 de la propuesta de resolución, folio 16820).
- (228) Aunque el acuerdo prevé que a partir de ese momento será BvD quien fijará el precio de los productos internacionales, se mantiene el cobro de comisiones por la venta de los mismos a favor de la empresa que cierre la venta. Por tanto, subsiste la variable competitiva consistente en la captación de los clientes para la percepción de la comisión. No obstante, el acuerdo prevé una excepción consistente en impedir a INFORMA captar clientes o prospectos de BvD lo que a la postre evidencia el mantenimiento del reparto de clientes a favor de la citada empresa.
- (229) Se trata, por tanto, de una dinámica distinta pero que persigue el mismo objetivo de asignación de clientes de productos internacionales a favor de BvD.

- Vinculación de productos

- (230) Ambas empresas han declarado que en el año 2004 se produjo un acuerdo para **vincular la suscripción de productos internacionales por parte de BvD a la continuidad de la suscripción a SABI a través de INFORMA** (para INFORMA folio 9221; para BvD folio 343).
- (231) Existe prueba documental que acredita la existencia de contactos y reuniones en los que se acordó esta nueva estrategia adicional de no agresión a partir del año 2004 para la que se involucraron todos los productos (SABI, AMADEUS y ORBIS) (párrafos 93 a 96).
- (232) La prueba recabada confirma que este nuevo proceder obedece al pacto de caballeros entre las empresas: “(...) **Cuando vendemos ORBIS a clientes en España, nuestro “pacto de caballeros” dice que salvaguardamos su licencia o ingresos de Sabi como parte del trato (descuento) por Orbis. Ello para evitar un perjuicio (canibalización) para sus ingresos y para no molestar a Informa (...)**” (Énfasis añadido) (párrafo 158).
- (233) La vinculación de productos fue una decisión para evitar la pérdida de clientes de SABI por parte de INFORMA ya que las empresas preferían contratar ORBIS o AMADEUS por ser productos más completos que incluían información de empresas nacionales e internacionales. Consideraban, por tanto, que no era necesario disponer de ambos productos.
- (234) Las contraprestaciones derivadas del acuerdo consistían en preservar el producto SABI a favor de INFORMA a cambio de que ésta última no interfiriera en las negociaciones de productos internacionales de BvD con determinados clientes (folio 9221 de la declaración de clemencia de INFORMA y párrafos 95 y 117 de la presente resolución).
- (235) Por tanto, a partir del 2004, la dinámica anticompetitiva se articuló también a través de esta conducta de reparto de clientes en que ambas empresas se solicitan contraprestaciones para mantener su posición en el mercado y, por tanto, tiene una clara afectación en los distintos productos comercializados por las empresas.

▪ En relación con la coordinación de precios y descuentos

- (236) El acuerdo de 16 de septiembre de 2002 también prevé que las empresas puedan coordinar los descuentos a aplicar a sus respectivos clientes. En particular, señala que “*En caso de grandes empresas o grupos de empresas pueden acordarse por ambas partes descuentos especiales*” con el objetivo “*de evitar discusiones de precios difíciles, e.g. (confidencial)% en todas las ventas a Banco XYZ*” (párrafo 82).
- (237) BvD ha declarado que las listas de precios se discutían y acordaban periódicamente entre ambas empresas, aunque también se acordaban

precios que no estaban en la lista para determinados clientes. También señala que las empresas discutían y acordaban el nivel en que deberían fijarse los descuentos, incluidas referencias a los descuentos máximos. Considera que esta conducta se mantuvo hasta el año 2019 (folios 345 a 349).

- (238) INFORMA también ha reconocido esta práctica a lo largo de su declaración (folios 9208 a 9249).
- (239) La intencionalidad que esconde esta previsión contenida en el acuerdo también queda plasmada en el siguiente correo electrónico entre los máximos directivos de ambas empresas en el año 2006 aludiendo al acuerdo de 2002: *“por favor, recuerda que **en nuestra reunión del 16 de septiembre de 2002 acordamos que en clientes grandes solo se podían reservar departamentos específicos (por eso decidimos incluir en las listas de clientes potenciales a intercambiar que para las empresas grandes se debería indicar el departamento) y si es necesario acordaríamos descuentos de grupo especiales en esos casos para evitar la competencia en precios”*** (párrafo 85).
- (240) Los acuerdos sobre la aplicación de descuentos, en particular descuentos máximos, son una forma de fijación del precio y merecen el mismo reproche de antijuridicidad que si se tratara de un acuerdo de fijación directa del precio de los productos¹⁵⁰.
- (241) En este caso, además de quedar acreditada la práctica de fijación conjunta de descuentos¹⁵¹ se ha constatado también que las empresas acordaron la fijación del precio final a aplicar a los clientes. El intercambio de listas de precios (párrafo 119), la fijación conjunta de precios (párrafos 102, 148, 149, 160) y la negociación del precio concreto a aplicar a un determinado cliente (párrafos 86, 89 y 127) ha sido una práctica habitual entre las empresas durante el periodo investigado. Se han recabado incluso pruebas sobre acuerdos para igualar precios con el objetivo de que el cliente no deba escoger entre ambas empresas en base a ese parámetro (párrafos 131).
- (242) Si bien es cierto que con el acuerdo de 2 de junio de 2010 la coordinación de los precios y descuentos afectará solamente al producto SABI, esta conducta se mantuvo hasta el año 2019 tal como ha declarado BvD (folio 346).

5.5.1.2.3. Conclusión

- (243) Las conductas descritas en este apartado entre BvD e INFORMA suponen una restricción de la competencia en el mercado de suministro de información

¹⁵⁰ Resolución de la CNMC S/0487/13, CONCESIONARIOS LAND ROVER y SAN de 18 de julio de 2019 (recurso 251/2015).

¹⁵¹ A modo de ejemplo, párrafos 110, 115, 119, 121, 127, 144 de los hechos acreditados.

comercial a terceros en España desde el año 2002 hasta el año 2021, fecha en que INFORMA finaliza su conducta, según ella misma ha declarado.

- (244) Las pruebas que constan en el expediente permiten contrastar la información aportada por ambas empresas en sus respectivas declaraciones de clemencia sobre la existencia de un acuerdo de reparto de mercado y de fijación de precios en el citado mercado llevado a cabo entre ambas empresas.
- (245) Existen ciertas discrepancias en relación con determinados elementos puntuales de las conductas, en particular, en lo que se refiere al alcance del reparto de mercado en relación con los productos internacionales. Sin embargo, esta Sala ha considerado resolver las discrepancias teniendo en cuenta la prueba documental que consta en el expediente y que acredita que las prácticas de reparto de clientes se mantuvieron, en sus distintas formas, en relación con todos los productos hasta la finalización del cártel.
- (246) Con su comportamiento las empresas han perseguido restringir la competencia en el mercado en el que ambas compiten desde el año 2002 y ello se acredita a través de la prueba documental que consta en el expediente y en las propias declaraciones de clemencia presentadas por ambas empresas. El contenido literal del acuerdo de 2002 y los sucesivos en aplicación de éste, las propias manifestaciones realizadas libremente por los máximos dirigentes de BvD e INFORMA y la dinámica de comportamiento a lo largo de los años de estas, evidencian esta intención anticompetitiva.
- (247) Las conductas se han llevado a cabo por parte de dos empresas competidoras que, de manera conjunta, aglutinan una cuota de mercado muy relevante en el mercado afectado. En particular, INFORMA es la empresa con mayor cuota de mercado en España. Por tanto, los productos comercializados entre ambas empresas han llegado a una parte muy considerable de los clientes que consumen estas herramientas de inteligencia empresarial, siendo estos clientes de muy diversa tipología y magnitud, entre los cuales, se encuentran entidades públicas y grandes multinacionales.
- (248) Se trata de varias conductas que persiguen un mismo objetivo consistente en mantener la posición en el mercado. Son conductas que de manera coordinada consiguen dar la máxima efectividad al acuerdo. Los acuerdos que incluyen, de manera conjunta, conductas de reparto de clientes y fijación de precios eliminan por completo el poder de decisión del cliente al no disponer de alternativas e incentivos para escoger la mejor oferta en calidad y precio.
- (249) A través de sus acuerdos, las empresas han quebrantado el correcto funcionamiento competitivo del mercado que exige que cada operador decida su comportamiento y tome sus decisiones de manera independiente y lo han hecho con un claro objetivo de restringir la competencia en el mercado.
- (250) Las prácticas de reparto de mercado y de fijación de precios son de las conductas más graves que puede haber en los mercados, de ahí que la jurisprudencia las

considere restrictivas sin necesidad de analizar los efectos perniciosos ya que éstos se presumen.

- (251) Estamos, por tanto, ante acuerdos entre empresas competidoras **prohibidos por el artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE** que restringen la competencia por su objeto.

5.5.1.3. Existencia de cártel

- (252) La definición de cártel contenida en la Disposición Adicional cuarta de la actual LDC es la siguiente¹⁵²:

*“todo acuerdo o práctica concertada entre dos o más **competidores** cuyo objetivo consista en coordinar su comportamiento competitivo en el mercado o influir en los parámetros de la competencia mediante prácticas tales como, entre otras, **la fijación o la coordinación de precios de compra o de venta u otras condiciones comerciales**, incluso en relación con los derechos de la propiedad intelectual e industrial; la asignación de cuotas de producción o de venta; **el reparto de mercados y clientes**, incluidas las colusiones en licitaciones, las restricciones de las importaciones o exportaciones o las medidas contra otros competidores contrarias a la competencia”* (Énfasis añadido).

- (253) Como puede observarse, la definición de cártel es amplia. Se trata de un acuerdo entre competidores, que, por la propia lógica de su carácter fraudulento para otros competidores, los consumidores y para el interés general, se hace normalmente con ocultación y que tiene por finalidad afectar al mercado de cualquiera de las formas posibles, pero siempre buscando el beneficio de los cartelistas y en detrimento del interés general.
- (254) **No existen discrepancias entre las empresas y esta Sala en cuanto a la calificación como cártel de las conductas analizadas.** Ambas empresas han asumido esa calificación y esta Sala también considera que concurren los requisitos legales para considerar la existencia de cártel. Se trata de acuerdos entre empresas competidoras que han consistido en el reparto del mercado y en la fijación de precios directos y descuentos y que, además, se han llevado a cabo en secreto.
- (255) Los hechos acreditados evidencian la relación de competencia entre ambas empresas y como adoptan comportamientos de no agresión mutua para preservar la clientela y mantener los precios, entre otros motivos, para eliminar esa variable competitiva de cara a la elección del cliente. En sus comunicaciones ambas empresas refieren a los clientes del producto como propios y no compartidos y son constantes, asimismo, los reproches entre ambas empresas

¹⁵² La disposición adicional cuarta de la LDC, en su versión anterior a la reforma introducida el 25 de mayo de 2017, define la conducta de cártel como todo “*acuerdo secreto entre dos o más competidores cuyo objeto sea la fijación de precios, de cuotas de producción o de venta, el reparto de mercados, incluidas las pujas fraudulentas, o la restricción de las importaciones o las exportaciones*”. Real Decreto-Ley 9/2017, de 26 de mayo.

por algunos incumplimientos de los acuerdos por lo que consideran una captación indebida de clientes.

- (256) En lo que respecta al secreto, aunque la nueva definición legal de cártel no exige que las prácticas se hayan llevado de ese modo, en este caso los acuerdos entre las empresas que han resultado ser anticompetitivos se han producido con clara ocultación frente a los clientes y el mercado en general.
- (257) Resulta evidente que, aunque algunos de los contratos o cláusulas que conformaban el acuerdo complejo investigado se hubiesen suscrito por escrito o pudiera informarse a los clientes de que INFORMA y BvD eran socios, tales clientes desconocían, cuanto menos, que (i) existía un “*acuerdo de caballeros*” de no competencia para repartirse la clientela, de modo que cuando una de las empresas estaba en negociaciones con un potencial cliente, la otra empresa no podía ofrecerle mejores condiciones; (ii) que, con ello, así como con la fijación de los descuentos máximos (también desconocida para los clientes) se buscaba evitar una “*erosión de los precios*”, o que (iii) la vinculación de ofertas de los productos internacionales al mantenimiento de la suscripción de SABI se hacía para no perjudicar a INFORMA y a cambio de favores a BvD, aunque dichos productos pudieran ser redundantes.
- (258) En definitiva, ni los clientes conocían el conjunto de elementos esenciales del acuerdo investigado, ni eran conscientes de que dicho acuerdo les perjudicaba en la medida en que, al limitar la competencia entre INFORMA y BvD, se impedía que pudieran beneficiarse de mejores ofertas.
- (259) Concurren, por tanto, los requisitos legales para atribuir a las conductas analizadas en este expediente la calificación de cártel.

5.5.2. Duración de la infracción

- (260) BvD ha declarado que su conducta se inicia en el año 2002 y finaliza en el año 2019. La DC ha considerado que la fecha a tener en consideración para la finalización de su conducta es el mes de julio de 2019, fecha en que presentó su solicitud de exención del pago de la multa ante la CNMC. La empresa no rebate la duración en sus alegaciones, si bien es cierto que precisa que a partir de 2010 se refiere únicamente al producto SABI, cuestión que ya ha sido resuelta por esta Sala en la presente resolución.
- (261) INFORMA ha declarado que su partición en la infracción se inicia en el año 2002 y finaliza en junio de 2021, fecha en la que se inspeccionó la sede de la citada empresa. La empresa no ha rebatido la duración en sus alegaciones.
- (262) La prueba documental acredita y confirma esos plazos de duración.

5.5.3. La calificación de la infracción como única y continuada

- (263) Es jurisprudencia reiterada que la infracción de los artículos 1 de la LDC y 101 del TFUE puede resultar no sólo de un acto aislado, sino también de una serie de actos o incluso de un comportamiento continuado, aun cuando uno o varios elementos de dicha serie de actos o del comportamiento continuado puedan también constituir por sí mismos y aisladamente una infracción de estas disposiciones¹⁵³.
- (264) La figura de la infracción continuada está admitida en nuestro ordenamiento jurídico a través de la previsión contemplada en el artículo 29.6 de la Ley 40/2015 que establece que “*Será sancionable, como infracción continuada, la realización de una pluralidad de acciones u omisiones que infrinjan el mismo o semejantes preceptos administrativos, en ejecución de un plan preconcebido o aprovechando idéntica ocasión*”.
- (265) Los tribunales han proporcionado una serie de criterios que ayudan a calificar una práctica como única y continuada, a saber: a) **la identidad existente en diversos elementos de los distintos actos que integran la conducta que se considerará única**¹⁵⁴; b) **la proximidad en el tiempo** de los actos que integran la conducta (sin que existan saltos temporales significativos que impidan deducir la existencia de una conducta única)¹⁵⁵; c) la existencia de un **plan global** que persigue un objetivo común; d) la **contribución intencional** de la empresa a ese plan; e) el **conocimiento demostrado o presunto** de los comportamientos infractores por parte de los participantes.
- (266) Todos estos requisitos se observan en el cártel sancionado.

¹⁵³ Véanse las Sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Cuarta) de 6 de diciembre de 2012, As. C-441/11 P, Comisión Europea contra Verhuizingen Coppens NV, ECLI:EU:C:2012:778 párrafo. 41; y del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Segunda) de 24 de junio de 2015, As. acumulados C-293/13 P y C-294/13 P, Fresh del Monte Produce Inc. contra Comisión Europea, ECLI:EU:C:2015:416, párrafo 156. También las Sentencias del Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso, Sección Tercera) de 3 de marzo de 2016 rec. núm. 3604/2013, S.R.L. Ilpa Divisiones ILIP, ECLI:ES:TS:2016:932; de 27 de octubre de 2015, rec. núm. 1044/2013, Bombas Grundfos España S.A.U. y Grundfos Holding AS, ECLI:ES:TS:2015:4654; y de 21 de octubre de 2015, rec. núm. 1755/2013, ITT Water & Wastewater España, S.A. (Xylem Water Solutions España, S.A.), ECLI:ES:TS:2015:4599.

¹⁵⁴ Véase la Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso, Sección Sexta) de 27 de febrero de 2018, rec. núm 5/2016, Germán y Arbora & Ausonia, S.L.U., ECLI:ES:AN:2018:772 que tiene por objeto la Resolución de la CNMC de 26 de mayo de 2016, Expte. S/DC/0504/14 AIO.

¹⁵⁵ Véase la Sentencia de la Audiencia Nacional (Sala de lo Contencioso, Sección Sexta) de 9 de julio de 2013, rec. núm 490/2011, Wilo Ibérica, S.A., ECLI:ES:AN:2013:3029 que tiene por objeto la Resolución de la CNC de 24 de junio de 2011, Expte. S/0185/09 Bombas de Fluidos, y la Sentencia del Tribunal General de la Unión Europea (Sala Octava) de 19 de mayo de 2010As. T-18/05, IMI plc, IMI Kynoch Ltd y Yorkshire Copper Tube contra Comisión Europea, Rec. 2010, p. II-1769, ECLI:EU:T:2010:202.

- (267) Se ha acreditado en este expediente que el acuerdo del año 2002 y la evolución del mismo a través de los años, se enmarca en la estrategia de las empresas consistente en mantener su posición en el mercado de suministro de información empresarial a terceros en España. Las pruebas evidencian que el plan diseñado entre ambas empresas pretendía evitar que con la entrada de BvD en el mercado español se produjera una férrea competencia entre ellas por la captación de los clientes, al implicar el ingreso de comisión por venta del producto, que era la variable por la que ambas empresas competían.
- (268) Este objetivo se ha conseguido con la implementación de varias conductas y estrategias. Todas ellas, de manera conjunta, son idóneas para tal fin.
- (269) El reparto de clientes, a través de las distintas estrategias, y los acuerdos de fijación de precios y descuentos, si bien por sí mismos podrían perfectamente constituir una infracción autónoma, en este caso, se trata de conductas que al conectarse permiten que el acuerdo tenga plena efectividad. Con el reparto de la lista de clientes y el acuerdo sobre precios, las empresas consiguen eliminar la capacidad de elección del cliente y asegurarse que el acuerdo se mantenga.
- (270) Asimismo, cabe destacar la capacidad de las empresas para adaptar sus estrategias a las circunstancias sobrevenidas en sus relaciones comerciales (véase en este sentido, el acuerdo de 2004 para la vinculación de productos, o el acuerdo de 2010 para la comercialización de productos internacionales).
- (271) Ambas empresas han participado con idéntica intensidad durante todo el periodo infractor y de manera ininterrumpida desde el año 2002 hasta la finalización de la conducta para cada una de ellas. Como ya se ha señalado en esta resolución, la ejecución del cártel se llevó a cabo sin solución de continuidad a través de numerosos y continuos contactos por correo electrónico o reuniones presenciales. Es de destacar que los contactos se producían entre el personal directivo de ambas empresas y en muchas ocasiones entre los dos máximos directivos de BvD e INFORMA (ya fuera por comunicación directa entre ellos o porque constaban en los correos que se intercambiaban los directivos).
- (272) Finalmente, no cabe apreciar desconocimiento de los acuerdos cuando se trata de las empresas que idean los mismos, los implementan y los ejecutan durante todo el periodo infractor y en cuya ejecución, además, participan de manera habitual las personas que han ideado el plan común que restringe la competencia.
- (273) Por todo ello, esta Sala considera que estamos ante una infracción única y continuada cometida entre las empresas, sin perjuicio de la distinta duración de la misma a la que se ha hecho referencia en el apartado anterior.

5.5.4. Culpabilidad

- (274) En el ámbito del derecho administrativo sancionador español la imposición de la sanción exige que la conducta típica y antijurídica sea imputable, al menos a título de culpa, al autor¹⁵⁶.
- (275) Por ello, el artículo 63.1 de la LDC condiciona el ejercicio de la potestad sancionadora por parte de la autoridad de competencia a la concurrencia en el sujeto infractor de dolo o negligencia en la realización de la conducta imputada.
- (276) En este sentido, el Tribunal Supremo ha establecido que la culpabilidad en el ámbito de aplicación de la LDC debe tener en cuenta las particularidades lógicas que implica el concepto de persona jurídica¹⁵⁷:
- “En el caso de infracciones administrativas cometidas por personas jurídicas no se suprime el elemento subjetivo de la culpa pero el mismo se debe aplicar de forma distinta a como se hace respecto de las personas físicas. [...] esa construcción distinta de la imputabilidad de la autoría de la infracción a la persona jurídica nace de la propia naturaleza de ficción jurídica a la que responden las personas jurídicas. Falta en ellas el elemento volitivo en sentido estricto pero no la capacidad de infringir las normas a las que están sometidas. [...] ese principio [de culpabilidad] se ha de aplicar necesariamente de forma distinta a como se hace respecto de las personas físicas [...]”.*
- (277) INFORMA en sus alegaciones considera que su participación no puede considerarse culposa porque la empresa no era consciente de la ilicitud de sus conductas. Alude al Reglamento 1218/2010¹⁵⁸ de exención por categorías para afirmar que estamos ante un caso de comercialización conjunta que podría estar justificado a la luz del citado Reglamento.
- (278) Esta Sala, sin embargo, no comparte las consideraciones de INFORMA.
- (279) Ha quedado acreditado en esta resolución el elemento volitivo de la conducta. El objetivo del del acuerdo de 2002 no era otro que el de adoptar una postura conjunta de no agresión frente a los clientes de cada una de las empresas para mantener su posición en el mercado.
- (280) En las comunicaciones previas preparatorias del acuerdo se hace expresa mención a la finalidad del mismo, que no es otra que no interferir en los clientes de ambas empresas (párrafo 81).

¹⁵⁶ Por todas, véase la Sentencia del TS de 22 de noviembre de 2004 y artículo 130.1 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común (LRJPAC) y 28 de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de régimen Jurídico del Sector Público.

¹⁵⁷ Véase la Sentencia del TS, de 22 de mayo de 2015, en el asunto France Telecom (Orange) nº rec 95/2014.

¹⁵⁸ Reglamento (UE) No 1218/2010 de la Comisión de 14 de diciembre de 2010 relativo a la aplicación del artículo 101, apartado 3, del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos de especialización.

- (281) El contenido literal del acuerdo es inequívoco sobre esta intención. Se trata de cláusulas, como la del intercambio de listas de clientes actuales y potenciales y la fijación de precios y descuentos. que en su literalidad refieren a conductas impropias de empresas que compiten.
- (282) Pero es que, además, BvD ha calificado de “acuerdo de caballeros” en su declaración de clemencia, término que se usa también de manera natural en las comunicaciones de aquella época entre ambas empresas.
- (283) BvD e INFORMA han manifestado que el objeto de este acuerdo era evitar competir por los clientes actuales y potenciales de cada una de las empresas. La prueba documental que consta en el expediente confirma que el acuerdo tenía como finalidad principal “no interferir respecto de los clientes y prospectos” de la otra empresa y “evitar la competencia en precios”.
- (284) Todas estas consideraciones llevan a esta Sala a concluir la concurrencia del elemento volitivo en las conductas que se sancionan.

5.5.5. Responsabilidad

5.5.5.1. Responsabilidad de las empresas

▪ BvD

- (285) La empresa ha reconocido su participación en la infracción, con los matices que han sido objeto de debate en esta resolución.
- (286) BvD es responsable de la infracción única y continuada desde el año 2002 hasta julio de 2019. Ha participado de manera activa en el plan y en la ejecución de los acuerdos que han resultado ser anticompetitivos. Lo ha hecho a través de su máximo responsable y de sus directivos en las áreas específicas implicadas. Desde 2002 hasta julio de 2019 ha participado en los correos electrónicos y reuniones necesarios para la ejecución del acuerdo de 2002 y las sucesivas variaciones que ha experimentado a lo largo de los años.

▪ INFORMA

- (287) INFORMA ha reconocido su participación en la infracción, con los matices que han sido objeto de debate en esta resolución.
- (288) INFORMA es responsable de la infracción única y continuada desde el año 2002 hasta junio de 2021. Ha participado de manera activa en el plan y en la ejecución de los acuerdos que han resultado ser anticompetitivos. Lo ha hecho a través de su máximo responsable y de sus directivos en las áreas específicas implicadas. Desde 2002 hasta junio de 2021 ha participado en los correos electrónicos y reuniones necesarios para la ejecución del acuerdo de 2002 y sus variaciones.

5.5.5.2. Responsabilidad de las empresas matrices

- (289) El artículo 61.2 de la LDC señala que la actuación de una empresa es también imputable a las empresas o personas que la controlan, excepto cuando su comportamiento económico no venga determinado por alguna de ellas.
- (290) En este expediente, las empresas matrices que se han considerado responsables solidarias de las conductas de sus filiales son las siguientes:

▪ MOODY'S CORPORATION (MOODY'S)

- (291) En cuanto que matriz última de BvD, que opera en la venta de productos de información empresarial en España a través de su filial BvD¹⁵⁹, la conducta le resultaría solidariamente imputable desde el momento en el que adquiere BvD, en agosto de 2017, hasta julio de 2019. La empresa no ha refutado su responsabilidad solidaria.

▪ CESCE

- (292) En cuanto que matriz de INFORMA -accionista fundador de INFORMA, con el 60% de su accionariado y accionista único a partir de 2017¹⁶⁰-, la conducta le resultaría solidariamente imputable desde septiembre de 2002 hasta junio de 2021. La empresa no ha refutado su responsabilidad solidaria.

5.5.6. Valoración de las solicitudes de clemencia

- (293) Los artículos 65 y 66 de la LDC establecen los requisitos para la exención y reducción del importe de la multa.
- (294) El artículo 65 señala que la CNMC eximirá a una empresa del pago de la multa cuando sea la primera en aportar elementos de prueba que permitan ordenar el desarrollo de una inspección o permitan comprobar la infracción del artículo 1 de la LDC en relación con un cártel, siempre y cuando en el momento de aportarse aquellos no se disponga de elementos suficientes para ordenar la inspección o para establecer la existencia de la infracción.
- (295) **Esta Sala concede la exención del pago de la multa a BvD y a MOODY'S.**
- (296) Con su declaración las citadas empresas han aportado pruebas y explicaciones que han sido esenciales para la inspección en la sede de INFORMA y para la resolución de este expediente. La mayoría de la prueba documental que consta

¹⁵⁹ Información aportada por BvD (folio 9106) y por MOODY'S (folios 11839, 11840 y 11842) en contestación a los requerimientos de información realizados.

¹⁶⁰ Información aportada por CESCE en contestación al requerimiento de información realizado (folios 8902 a 8910).

en el expediente y que sirve para acreditar la infracción provienen de su declaración y de la inspección en la sede de INFORMA que deriva de la misma.

- (297) BvD también ha colaborado de manera activa al reconocer su responsabilidad y el carácter ilícito de las conductas, sin perjuicio de que haya discutido algunos matices sobre la afectación de los productos en cada periodo.
- (298) Por su parte, el artículo 66 de la LDC prevé la posibilidad de reducir el importe de la multa a aquellas empresas que faciliten elementos de prueba que aporten un valor añadido significativo con respecto a aquellos de los que ya disponga la CNMC. El importe de reducción para las primeras empresas que cumplan los requisitos oscila entre el 30% y el 50%.
- (299) **Respecto de la solicitud de reducción del importe de la multa presentada por INFORMA** en nombre tanto de INFORMA como de CESCE, la empresa en sus alegaciones al acuerdo de recalificación sigue considerando que es merecedora de una reducción del 40%.
- (300) Sin embargo, esta Sala considera que la declaración y las pruebas aportadas por INFORMA aportan un valor añadido significativo por el extenso relato sobre el contexto y la dinámica infractora aportada por la citada empresa, toda vez que ayudan a corroborar de manera más precisa las pruebas directas contenidas en el expediente y a una mejor comprensión de los complejos acuerdos celebrados entre las empresas durante casi dos décadas.
- (301) Ahora bien, del examen del expediente se colige que la mayor parte de las pruebas de cargo para acreditar la infracción provienen de la declaración de BvD y de la inspección en la sede de INFORMA. En lo que se refiere a elementos de prueba directa, no acabe atribuir a INFORMA una aportación que suponga un valor añadido significativo al elenco probatorio ya existente en el expediente al momento de presentar su declaración de clemencia.
- (302) Cabe constatar, en este sentido, que INFORMA fue la segunda empresa en presentar su solicitud de clemencia y lo hizo tras la inspección practicada en su sede por parte de la DC, por lo que, en ese momento, el órgano instructor ya disponía de la mayoría de pruebas directas relevantes de cara a acreditar la existencia de la infracción que propone.
- (303) En consecuencia, el escaso número de elementos de prueba directa aportados por INFORMA, hace que esta Sala considere que la misma no pueda ser beneficiaria de un porcentaje mayor al mínimo previsto en el artículo 66.2 letra a) de la LDC, por lo que se le concede una reducción del **30% del importe de la multa que le corresponde**.

5.6. Solicitud de confidencialidad

▪ BvD

- (304) Solicita la confidencialidad de determinada información sobre aspectos relativos a la aplicación privada del derecho de la competencia derivada de la presente resolución. La información cuya confidencialidad solicita consta en los siguientes párrafos de sus alegaciones a la propuesta de resolución.
- Párrafo 6, folio 16989; párrafo 12, apartado i, folio 16991; párrafo 12, apartado ii, folio 16991, pie de página 15, folio 16991; folio 16993.
- (305) Se desestima la solicitud por considerar que la citada información no desvela ninguna estrategia procesal relevante en los futuros procesos judiciales que se pueden derivar de esta resolución. Se trata, más bien, de meras manifestaciones sobre la incidencia de esta resolución en futuras reclamaciones de daños que se derivan perfectamente de la lógica aplicación de la LDC por lo que desvelar esas manifestaciones no supondría para la empresa un perjuicio de cara a proteger sus intereses más adelante.

▪ INFORMA

- (306) Solicita la confidencialidad de la siguiente información contenida en las alegaciones a la propuesta de resolución:
- Datos de porcentaje y de cifras concretas sobre su volumen de negocios de mercado afectado individual (no agregado) (párrafo 10, folio 17042; párrafo 60, folio 17019; párrafo 90, folio 17027; párrafo 101, folio 17029; folio 17039).
 - Información sobre su cuota de mercado en el año 2019 (párrafo 106, folio 17030).
- (307) Se estima la confidencialidad solicitada, toda vez que se trata de información amparada por el secreto empresarial de la empresa que no resulta necesaria para la comprensión de los motivos por los que esta Sala ha decidido sancionar a la citada empresa, ni para la determinación de la sanción.

5.7. Determinación de la sanción

5.7.1. Criterios de imposición de las multas

- (308) En cuanto a la sanción a aplicar en este expediente, las conductas investigadas se enmarcan en las prácticas prohibidas por los artículos 1 de la Ley 16/1989, 1 de la LDC y 101 del TFUE, consistentes en acuerdos para el reparto de clientes y futuros clientes y la coordinación par a la fijación de los precios de venta y/o de

los descuentos aplicables a productos de información empresarial en España desde septiembre de 2002 a junio de 2021.

- (309) Estas prácticas son constitutivas de una infracción muy grave, que podrá ser sancionada con una multa de hasta el 10% del volumen de negocios total de las empresas infractoras en el ejercicio anterior al de imposición de la multa.
- (310) La facturación total de BvD e INFORMA en el ejercicio 2022 fue la siguiente:

Tabla 3. Volumen de negocio total 2022

Empresas	€ VNT 2022
BvD	3.699.012€
INFORMA	65.167.292€

- (311) En el artículo 64.1 LDC se indica que el importe de las sanciones se fijará atendiendo, entre otros, a los siguientes criterios:
- a) La dimensión y características del mercado afectado por la infracción.
 - b) La cuota de mercado de la empresa o empresas responsables.
 - c) El alcance de la infracción.
 - d) La duración de la infracción.
 - e) El efecto de la infracción sobre los derechos y legítimos intereses de los consumidores y usuarios o sobre otros operadores económicos.
 - f) Los beneficios ilícitos obtenidos como consecuencia de la infracción, y
 - g) Las circunstancias agravantes y atenuantes que concurren en relación con cada una de las empresas responsables.
- (312) Además, en el sistema español, especialmente cuando se aplican las normas de la Unión Europea, como es el caso, las sanciones deben calcularse de forma que se garantice una aplicación eficaz y uniforme del Derecho europeo de la competencia¹⁶¹.
- (313) Ello exige que las sanciones se determinen tomando como base los criterios de gravedad y duración de las infracciones, respetando los principios de efectividad, proporcionalidad a la infracción cometida y disuasión¹⁶².
- (314) A estos efectos, la Directiva ECN+¹⁶³ establece expresamente que “(e)stos factores deben evaluarse de acuerdo con la jurisprudencia pertinente del

¹⁶¹ Reglamento CE 1/2003 desde su propio considerando primero.

¹⁶² Considerando 40 de la Directiva ECN+.

¹⁶³ Directiva (UE) 2019/1 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2018, encaminada a dotar a las autoridades de competencia de los Estados miembros de medios para aplicar más eficazmente las normas sobre competencia y garantizar el correcto funcionamiento del mercado interior.

Tribunal de Justicia de la Unión Europea y de modo que se garantice la disuasión". El considerando 47 de la citada Directiva establece que

"(l)a evaluación de la gravedad se debe hacer caso por caso para todos los tipos de infracción, teniendo en cuenta todas las circunstancias del caso. Entre los factores que se pueden tener en consideración se encuentran la naturaleza de la infracción, la cuota de mercado combinada de todas empresas involucradas, el alcance geográfico de la infracción, el hecho de que la infracción se haya aplicado, el valor de las ventas de bienes y servicios de la empresa a que se refiere directa o indirectamente la infracción y el tamaño y poder de mercado de la empresa implicada. La reincidencia en las infracciones por parte del mismo infractor pone de manifiesto su propensión a cometer tales infracciones y es, por tanto, un indicio muy significativo de que el nivel de la sanción debe ser elevado para lograr un efecto disuasorio eficaz".

- (315) Partiendo de estas premisas, se procede a valorar los criterios de modulación que establece el artículo 64 LDC para la determinación del importe de la sanción a imponer a las empresas imputadas en este expediente sancionador, respetando igualmente las exigencias del citado artículo 64 LDC en su interpretación ofrecida por el TS, iniciada desde la sentencia de 29 de enero de 2015¹⁶⁴, y la aplicación de los principios de eficiencia, proporcionalidad y disuasión, igualmente de acuerdo con la jurisprudencia del TS y el TJUE.
- (316) En cuanto a la dimensión y características del mercado afectado, BvD e INFORMA han llevado a cabo un reparto de clientes actuales y futuros, y coordinado los precios de venta y/o descuentos aplicables a productos de información empresarial en España desde septiembre de 2002 hasta junio de 2021. El tamaño total del mercado de la venta de productos de información empresarial en España, teniendo en cuenta la información aportada por las principales empresas del sector, se situaría en una horquilla de entre 80 y 120 millones €¹⁶⁵, siendo los clientes que demandan este tipo de productos entidades financieras, aseguradoras, auditores, economistas y consultores, despachos de abogados, del sector de la construcción o inmobiliario, del sector de la energía o del transporte, que los contratan a través de una suscripción, que da acceso a una parte o a la totalidad de una base de datos determinada durante un periodo de tiempo, o contratando "créditos", en régimen de pago por uso.
- (317) Los principales productos comercializados en España por BvD e INFORMA y afectados por las conductas investigadas son SABI, AMADEUS y ORBIS (productos considerados de Marketing B2B):
- SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos): Además de contener información financiera de empresas españolas (2,7 millones) y portuguesas (800.000), SABI incluye noticias de negocios y empresas, informes sectoriales,

¹⁶⁴ También, en idéntico sentido, sentencias del TS de 30 de enero de 2015 (rec. 1476/2014 y 1580/2013), entre otras.

¹⁶⁵ Información facilitada por AXESOR (folio 3611), IBERINFORM (folios 3293 y 3296) y BvD (folio 16718), en contestación a los requerimientos de información realizados.

indicadores de fortaleza financiera, directores y otros contactos, estructuras corporativas detalladas, incidencias judiciales e información sobre fusiones/adquisiciones.

- AMADEUS: contiene información sobre 23 millones de empresas europeas.

- ORBIS: contiene información estandarizada de 375 millones de empresas del ámbito privado, a nivel mundial. Los clientes pueden contratar acceso a la base de datos completa o a subsecciones, en función del tamaño de las empresas a consultar o sobre regiones específicas (ORBIS Europe, ORBIS Americas y ORBIS Asia Pacific).

- (318) La cuota de mercado conjunta de ambas empresas es alta, siendo INFORMA la empresa líder del sector.
- (319) La conducta constituye una infracción muy grave prohibida por los artículos 1 de la Ley 16/1989, 1 LDC y 101 TFUE, al afectar a todo el territorio nacional y susceptible de afectar al comercio intracomunitario.
- (320) Respecto a su duración, en el caso de BvD se ha acreditado su participación en la conducta desde septiembre de 2002 hasta el 10 de julio de 2019. En el caso de INFORMA se ha acreditado su participación en la conducta desde septiembre de 2002 hasta junio de 2021, fecha en la que se inspeccionó la sede de INFORMA.
- (321) En la tabla siguiente se recoge la duración individual y el volumen de negocios en el mercado afectado (VNMA) para cada empresa participante en este cártel:

Tabla 4. Duración conducta y VNMA

Empresas	Duración conducta (meses)	€ VNMA
BvD	Septiembre 2002/julio 2019 (203 meses)	34.444.301€
INFORMA	Septiembre 2002/junio 2021 (226 meses)	64.132.220€

- (322) En cuanto a los posibles efectos de la infracción sobre los consumidores y operadores económicos, y al beneficio ilícito obtenido por estas dos empresas, de acuerdo con el artículo 76.3 de la LDC, se presume “*que las infracciones calificadas como cártel causan daños y perjuicios, salvo prueba en contrario*”, aunque no se presume el importe de los mismos. Así, los acuerdos para el reparto de clientes y futuros clientes y la coordinación para la fijación de los precios de venta y/o de los descuentos aplicables a productos de información empresarial en España desde septiembre de 2002 entre BvD e INFORMA fue susceptible de reducir notablemente la incertidumbre propia de la libre competencia respecto de los clientes de dichas empresas, permitiendo a éstas alinear su comportamiento, sin necesidad de someterse a la disciplina del mercado.
- (323) De hecho, constan contactos entre estas empresas cuando se producían incidencias y como siempre éstos se resolvían a favor de las empresas del cártel, viéndose algunos de estos clientes a contratar los productos afectados de

acuerdo con lo previamente pactado entre BvD e INFORMA, lo que en algunos casos suponía “*pagar dos veces por la misma información*” (párrafo 147).

- (324) No se aprecian circunstancias agravantes y atenuantes.

5.7.2. Multa a imponer

- (325) El tipo sancionador que corresponde aplicar a cada empresa infractora, de acuerdo con la gravedad y circunstancias de la conducta -igual para ambas, así como la dimensión y características del mercado afectado-, y su respectiva participación en la conducta, teniendo en cuenta su duración y su facturación en el mercado afectado, se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 5. Tipo sancionador por empresas y multas

Empresas	% Tipo sancionador	Sanción (€)
BvD	6,4%	236.737€
INFORMA	7,8%	5.083.049€

- (326) Aunque el tipo sancionador sea proporcionado a las características de la conducta y a la participación de una empresa en la infracción, la jurisprudencia exige considerar la dimensión de la concreta infracción como una referencia necesaria para asegurar la proporcionalidad y disuasión de las multas. Por ello, se ha comprobado que la sanción impuesta a cada empresa según el tipo sancionador fijado no resulte desproporcionada en relación con la efectiva dimensión de su conducta.
- (327) En sus alegaciones INFORMA solicita que se tenga en cuenta en el cálculo de la multa que se le pueda imponer el hecho de que se trata de una empresa multiproducto, y cita sentencias de la Audiencia Nacional¹⁶⁶ y Resoluciones de la CNMC¹⁶⁷ para afirmar que la multa tendría un carácter desproporcionado en el caso de que no se tenga en cuenta que la facturación de INFORMA en el mercado afectado por la infracción es muy reducida en relación con su volumen total de negocio.
- (328) Esta Sala estima que no es aplicable ese ajuste de proporcionalidad en relación tanto con INFORMA como con BvD. No se clasifica a las empresas infractoras como multiproducto o monoproducto, como si de una variable binaria se tratase, para decidir entonces realizar un ajuste de proporcionalidad únicamente a las consideradas multiproducto, sino que como ya se ha indicado, esta comprobación de proporcionalidad se realiza para todas las empresas infractoras, estimando el beneficio ilícito que potencialmente podrían haber

¹⁶⁶ Sentencias de la AN de 21 de junio de 2018, rec. 615/17 y de 28 de junio de 2018, rec. 488/2017.

¹⁶⁷ Resolución de la CNMC de 29 de septiembre de 2021, Expte. S/DC/0614/17 Seguridad y Comunicaciones ferroviarias.

obtenido de su participación en la conducta y multiplicándolo por un factor de disuasión.

- (329) Es habitual que en aquellas empresas con un carácter multiproducto más marcado es en las que se hace necesario ajustar la sanción, debido a que su volumen de negocios total, sobre el que se aplica el tipo sancionador, es muy superior al del segmento de su actividad afectado por la conducta, si bien no siempre es así, puesto que influyen otros factores como la duración e intensidad de la conducta.
- (330) En todo caso, esta Sala ha estimado para BvD e INFORMA el límite de proporcionalidad por encima del cual la sanción podría resultar desproporcionada y dado que dicho límite de proporcionalidad estimado no es inferior a la multa resultante de aplicar el tipo sancionador determinado para cada una a su volumen de negocios total, se reiteran las sanciones propuestas a ambas empresas, que esta Sala considera proporcionales y suficientemente disuasorias.
- (331) Por todo ello, las multas que se proponen imponer por este cártel, con la reducción del 30% para INFORMA y la exención también propuesta para BvD, teniendo en cuenta la solicitud de reducción del importe de la multa presentada por INFORMA y la solicitud de exención del pago de la multa presenta por BvD, serían las siguientes:

Tabla 6. Multas, con exención y reducción

Empresas	€ Sanción	€ Sanción tras clemencia
BvD	236.737€	0€
INFORMA	5.083.049€	3.558.135€

5.8. La prohibición de contratar

- (332) El artículo 71.1.b) de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público (LCSP), dispone que quedan sujetas a prohibición de contratar con las entidades que forman parte del sector público las personas que hayan sido sancionadas con carácter firme por infracción grave en materia de falseamiento de la competencia.
- (333) El artículo 72.5 de la LCSP prevé que la citada prohibición no aplicará para aquellas empresas que se hayan acogido al programa de clemencia.
- (334) El carácter imperativo de la exclusión también se observa en el 65.4 de la LDC en relación con el beneficiario de la exención total de la multa, cuando señala que:

“4. La exención prevista en el apartado 1 comprenderá también la de la prohibición de contratar prevista en el artículo 71 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público”

(335) Sin embargo, en los supuestos de la concesión de una reducción del importe de la multa, la exclusión resultará de la facultad potestativa de esta Sala, a tenor del artículo 66.5 de la LDC:

“5. La reducción del importe de la multa prevista en este artículo podrá comprender la exclusión de la prohibición de contratar prevista en el artículo 71 de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público”.

(336) De conformidad con los preceptos citados, esta Sala excluye de la prohibición de contratar a las empresas BvD e INFORMA.

(337) Como ya se ha indicado, a través del acuerdo de recalificación esta Sala consideró que en ese momento INFORMA no podía ser excluida de la prohibición de contratar ante la falta de reconocimiento en sus alegaciones de los elementos esenciales de la conducta ya que la situaba, al menos en cuanto a su fiabilidad, en el mismo plano al que cabría situar a una empresa no acogida al programa de clemencia para la que la prohibición de contratar resultaría ineludible *a priori* en caso de ser sancionada por una infracción de la LDC.

(338) Sin embargo, en sus alegaciones al acuerdo de recalificación se observa un cambio de postura de INFORMA, al haber reconocido de manera expresa y sin matices que los hechos puestos de manifiesto a través de su declaración de clemencia constituyen una infracción del artículo 1 de la LDC y 101 del TFUE constitutiva de cártel.

(339) Con esta nueva postura esta Sala considera que la empresa despeja las dudas que podía haber sobre su consideración en relación con el carácter ilícito de las conductas que ella misma ha denunciado a través de su declaración de clemencia y este reconocimiento permite, en el marco de las facultades de esta Sala, excluirla de la prohibición de contratar prevista en el artículo 71.1.b) de la LCSP.

(340) **De conformidad con lo anterior, esta Sala considera que BvD e INFORMA deben quedar necesariamente excluidas de la aplicación de la prohibición de contratar prevista en el artículo 71.1.b) de la LCSP**

6. RESUELVE

Primero. Que se declare la existencia de una infracción única y continuada, constitutiva de cártel, prohibida en los artículos 1 de la Ley 16/1989, 1 de la LDC y 101 del TFUE, desde septiembre de 2002 hasta junio de 2021, entre BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A. e INFORMA D&B, S.A.U.

Segundo. Que esta conducta colusoria se tipifique, a los efectos de determinación de la sanción a imponer, como una infracción muy grave del artículo 62.4.a) de la LDC.

Tercero. Que se declaren responsables de dicha infracción, de acuerdo con el artículo 61 de la LDC, a las siguientes empresas:

- BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A., desde septiembre de 2002 hasta julio de 2019 y, solidariamente, su matriz MOODY's CORPORATION, desde la adquisición de BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A. en agosto de 2017 hasta julio de 2019.

- INFORMA D&B, S.A.U. y, solidariamente, su matriz COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A., CÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS (SME), CESCE, desde septiembre de 2002 hasta junio de 2021.

Cuarto. De conformidad con la responsabilidad de cada empresa en la infracción, procede imponer las siguientes sanciones:

- BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A.: **236.737 euros**

- INFORMA D&B, S.A.U.: **5.083.049 euros**

Las empresas matrices responden de manera solidaria del pago de la sanción.

Quinto. En aplicación de lo dispuesto en los artículos 65 y 66 de la LDC:

- Se exime del pago de la multa a BUREAU VAN DIJK PUBLICACIONES ELECTRÓNICAS, S.A.

- Se reduce el 30% del importe de la multa de INFORMA D&B, S.A.U. Por consiguiente, el importe final de multa, tras la reducción, a imponer a la citada empresa asciende a la cantidad de **3.558.135 euros**.

Sexto. Intimar a las empresas infractoras para que en el futuro se abstengan de realizar conductas semejantes a la tipificada y sancionada en la presente resolución.

Séptimo. Remitir esta resolución a la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado de acuerdo con lo previsto en el fundamento de derecho 5.8.

Octavo. Resolver sobre la confidencialidad relativa a la documentación aportada por las empresas de conformidad con lo señalado en el apartado 5.6 de esta resolución.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia y notifíquese a los interesados haciéndoles saber que contra la misma no cabe recurso alguno en vía administrativa, pudiendo interponer recurso contencioso-administrativo en la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde el día siguiente al de su notificación.