



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-06100 INDRA / NEGOCIO SOLUZIONA

Con fecha 16 de octubre de 2006 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa INDRA SISTEMAS, S.A. (en adelante INDRA) del negocio de consultoría, proyectos y servicios informáticos y seguridad de SOLUZIONA, S.A. (en adelante SOLUZIONA).

Dicha notificación ha sido realizada por INDRA SISTEMAS, S.A. según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

De acuerdo con lo estipulado en el artículo 15.2 de la Ley 16/1989, la notificante solicita que, en el caso de que el Ministro de Economía resuelva remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia, se levante la suspensión de la ejecución de la operación.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **16 de noviembre de 2006**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa INDRA del negocio de consultoría, proyectos y servicios informáticos y seguridad de SOLUZIONA.

La operación se realiza a través del Contrato de Integración del Negocio, suscrito el 11 de octubre de 2006 entre Unión Fenosa (matriz de SOLUZIONA) e INDRA. En el contrato se establece (cláusula VI) que la operación se llevará a cabo mediante la aportación a INDRA del 100% del capital de Soluzion Consultoría y Tecnología, S.L.¹, Soluzion Internacional Servicios Profesionales, S.L. y Soluzion Seguridad S.A.

¹ Una sociedad de nueva creación participada íntegramente por SOLUZIONA, a la que previamente SOLUZIONA habrá aportado el negocio de consultoría internacional y el 60,4% del capital social de Prointec, empresa dedicada a la prestación de servicios de obra civil.



Finalmente, cabe resaltar que la ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de competencia de España.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla una cláusula de no competencia por la que Unión Fenosa se compromete a no desarrollar directa o indirectamente durante un período de [superior a tres años]² cualquier actividad que pueda ser considerada competitiva con las que integran el negocio aportado.

La notificante señala que la duración de la cláusula de no competencia obedece (i) al dinamismo y características del sector de las nuevas tecnologías que requiere un know how técnico acumulado y experiencia del personal, (ii) a que INDRA únicamente adquiere parte del negocio de SOLUZIONE, por lo que debe protegerse el fondo de comercio transferido al coincidir parte de la cartera de clientes entre lo que retiene Unión Fenosa y lo que adquiere INDRA, (iii) y a que la entrada de Unión Fenosa en el accionariado de INDRA con una participación significativa, podría permitir a la primera el acceso a información comercial sensible de la adquirente.

No obstante, la Comunicación de la Comisión sobre restricciones directamente vinculadas a operaciones de concentración señala en tres años la duración justificada máxima para cláusulas de no competencia cuando se transfiere fondo de comercio y conocimientos técnicos, siendo [no superior a tres años] la duración de la cláusula de no competencia acordada por INDRA en el precedente inmediato N-06077 INDRA SISTEMAS/AZERTIA.

II.2. Contrato de prestación de servicios

Como consecuencia de la operación, Unión Fenosa y SOLUZIONE CONSULTORÍA formalizarán un contrato de prestación de servicios y ejecución de proyectos de tecnología y gestión en virtud del que, durante [superior a cinco años] [...], la primera otorga a la segunda la condición de proveedor principal, con derecho de suministrado preferente [...].

La Comunicación de la Comisión sobre restricciones directamente vinculadas a operaciones de concentración señala en el párrafo 22 que las obligaciones de compra o suministro pueden estar justificadas durante un periodo de cinco años como máximo.

II.3. Valoración

El apartado 5 del artículo 15.bis de la Ley 16/1989 establece que “podrán entenderse comprendidas dentro de una operación determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2005/C56/03), este Servicio estima que la duración de la cláusula de no competencia y de la condición de suministrado preferente en el marco del acuerdo de prestación de servicios y ejecución de proyectos va más allá de lo necesario para la ejecución de la operación notificada, por lo que ni la citada cláusula de no competencia ni el acuerdo de prestación de servicios se consideran restricciones accesorias a la operación analizada estando, en su caso, sujetos a la normativa de acuerdos entre empresas.

² Se inserta entre corchetes la información declarada confidencial a solicitud de las notificantes.



III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 b de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. “INDRA SISTEMAS, S.A.” (INDRA)

INDRA es una sociedad española que cotiza en bolsa. No está controlada por ninguna persona o entidad y sus principales accionistas son la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid (14,982% de las acciones) y Chase Nominees Ltd (9,882%).

INDRA, que controla las sociedades que figuran en el Anexo 1, está organizada en tres áreas de actividad: (i) Tecnologías de la Información, (ii) Simulación y Sistemas Automáticos de Seguimiento y (iii) Equipos Electrónicos de Defensa, siendo su actividad principal la de Tecnologías de la Información.

La facturación de INDRA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de INDRA (millones euros)			
	2003	2004	2005 ³
Mundial	981	1.079	1.381
Unión Europea	859	966	1.204
España	660	704	921

Fuente: Notificación

IV.2 **Negocio de consultoría, proyectos y servicios informáticos y seguridad de “SOLUZIONA, S.A.” (Negocio SOLUZIONA)**

El negocio adquirido por INDRA está integrado por las sociedades mercantiles dependientes de SOLUZIONA⁴ (sociedad controlada al 100% por Unión Fenosa) que desarrollan actividades de consultoría, proyectos y servicios informáticos y seguridad. Junto a ellas, INDRA también adquiere PROINTEC, sociedad dedicada a la prestación de servicios de ingeniería civil.

La facturación de del negocio adquirido de SOLUZIONA en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

³ El volumen de ventas incluye el de AZERTIA.

⁴ Además de las sociedades ya mencionadas en el informe, INDRA adquiere las siguientes filiales de SOLUZIONA: Soluzion Ltd. (Brasil), Soluzion México SA de CV (Méjico), Soluzion Guatemala, S.A., Soluzion, S.A. (Argentina), Soluzion Chile, S.A., Soluzion Ltda. (Colombia), Soluzion SP, C.A. (Venezuela), Soluzion, S.A. (Panamá), Soluzion S.R.O. (República Checa), Soluzion A.S. (Eslovaquia), Soluzion KFT (Moldavia), Eléctrica Soluzion, S.A. (Rumanía), Soluzion Kenya Ltda., Soluzion Zimbabwe Ltda. y Soluzion Philippines Inc.

Volumen de ventas del negocio adquirido del Negocio SOLUZIONA (millones euros)			
	2003	2004	2005 ⁵
Mundial	[<2500]	355	402
Unión Europea	257	296	316
España	247	286	292

Fuente: Notificación

V. **MERCADOS RELEVANTES**

V.1. **Mercado de producto**

Ambas Partes desarrollan sus actividades en el ámbito de las telecomunicaciones⁶ y las tecnologías de la información.

En los precedentes comunitarios⁷ se ha distinguido entre (i) servicios de tecnología de la información y (ii) software de tecnología de la información.

Según la notificante, el negocio adquirido de SOLUZIONA está presente en ambos ámbitos (aunque en el de software de tecnología de la información su presencia es residual). Por su parte, INDRA actúa únicamente en el ámbito de los servicios de tecnología de la información.

Dentro de tales servicios, como ya se señaló en el informe del SDC N-06077 INDRA SISTEMAS/AZERTIA, caben distintas delimitaciones en línea con los precedentes comunitarios, según la clasificación apuntada en el Informe Gartner⁸.

En consecuencia, este Servicio analizará la incidencia de la operación notificada tanto en el ámbito de los servicios de tecnología de la información en su conjunto como en los segmentos en los que la posición conjunta de las Partes es más significativa: servicios de consultoría, servicios de desarrollo e integración de software y servicios de gestión de tecnologías de la información⁹.

V. 2. **Mercado geográfico**

Este mercado ha sido definido en los precedentes comunitarios como de ámbito nacional, aunque con una clara tendencia a la internacionalización.

En este sentido, se ha destacado que si bien el mercado de servicios de tecnología de la información presenta una tendencia a la internacionalización de su oferta y demanda, debido fundamentalmente a la globalización de los modelos contractuales, a la movilidad laboral o al uso del inglés como lengua para las aplicaciones del sector de las tecnologías de la información, todavía existen ciertos elementos que permiten definir el mercado como nacional, tales como la posibilidad de los proveedores de suministrar productos y servicios a la medida de las

⁵ El volumen de ventas incluye el de AZERTIA.

⁶ Según la notificante, en ninguno de los demás posibles mercados relevantes se superaría el 10% de cuota del mercado, por lo que no se analizarán los efectos de la operación en ellos.

⁷ Entre otros, y como más recientes cabe destacar los casos comunitarios M.4108 T-SYSTEMS/GEDAS, M.3171 COMPUTER SCIENCES CORPORATON/ROYAL, M.2946 IBM/PWC y M.2609 HP/COMPAQ.

⁸ En el Caso M.4108 T-SYSTEMS/GEDAS se diferenciaron cinco segmentos: (i) servicios de gestión de tecnología de la información, (ii) servicios de gestión de negocios, (iii) servicios de desarrollo e integración de software, (iv) servicios de consultoría y (v) servicios de soporte y mantenimiento de software.

⁹ En cualquiera de los otros segmentos de servicios de tecnología de la información, según la notificante, la cuota conjunta de las partes sería inferior al 10%, por lo que no resultan relevantes a los efectos de la operación.

peculiaridades locales o que, al ser el mercado relevante un mercado de servicios, la comunicación entre proveedores y clientes en su propia lengua y la existencia de una relación próxima y constante todavía sea esencial.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

En el año 2.005, se encontraban registradas bajo el epígrafe 722 de la CNAE¹⁰ un total de 13.577 compañías y empresarios individuales, un 11,4% más que en el año anterior. De éstas, sólo unas 100 empresas cuentan con más de 100 trabajadores, mientras que más de 5.000 de los registros corresponden a empresas de menos de 5 trabajadores.

VI.2.- Estructura de la oferta

En España, la estructura de la oferta del mercado de servicios de tecnología de la información es la siguiente:

Mercado español de servicios de tecnología de la información						
Empresa	2003		2004		2005	
	M€	cuota	M€	cuota	M€	cuota
INDRA	680,4	9,1%	723,9	9,2%	815,8	10,0%
SOLUZIONA	189,9	2,5%	219,5	2,8%	208,8	2,5%
INDRA+SOLUZIONA	870,3	11,6%	943,4	12,0%	1024,6	12,5%
IBM	689,6	9,2%	758	9,7%	835	10,2%
Accenture	560,0	7,5%	607	7,7%	664	8,1%
Atos Origin	234,9	3,1%	227,7	2,9%	249,3	3,0%
IECISA	212,0	2,8%	225,5	2,9%	245,2	3,0%
Otros	4.057,9	54,1%	4.141,3	52,8%	4.145,8	50,6%
TOTAL	7.495,0	100%	7846,3	100%	8188,5	100%

Fuente: notificación

En el mercado nacional de servicios de tecnología de la información, INDRA pasa a ser el primer operador nacional con una cuota de 12,5%, por delante de operadores internacionales como IBM (10,2%) o Accenture (8,1%).

En todos estos segmentos la oferta está muy diversificada y compiten tanto importantes operadores internacionales (IBM, Gedas o T-Systems) como nacionales (INDRA o Telefónica).

INDRA refuerza su primera posición en servicios de consultoría y de integración y desarrollo de software en 3,2 puntos, alcanzando cuotas conjuntas de 11,5% y 18,6%, respectivamente. En servicios de gestión y mantenimiento de software, INDRA adquiere una cuota de 2,8% y consolida su segunda posición, con una cuota conjunta del 12,2%, por detrás de IBM (15,2%).

VI.3.- Estructura de la demanda, distribución y precios

Según la notificante, las grandes empresas y AAPP tienden a externalizar los servicios relacionados con las tecnologías de la información, mientras que las medianas y pequeñas empresas, debido a consideraciones económicas, sólo pueden externalizar parte de los mismos.

Los principales clientes de las partes en España son administraciones públicas y grandes empresas. Así, los principales clientes de INDRA son el Ministerio de Defensa (17% de la

¹⁰ "Consulta de aplicaciones informáticas y suministro de programas informáticos".



facturación nacional) y AENA (13% de la facturación nacional). SOLUZIONE tiene como principal cliente a su matriz (Unión Fenosa), que representa el 34% de su volumen de facturación nacional. Estos grandes clientes cuentan, según la notificante, con un importante poder de negociación, puesto que lo habitual es que la adjudicación de los contratos se realice a través de concursos a los que concurren varios proveedores (lo que, por otra parte, es obligatorio en el caso de las Administraciones Públicas).

Al tratarse de prestación de servicios, la distribución se realiza de manera directa al cliente por las propias empresas, aunque la notificante señala que con carácter excepcional, el negocio adquirido (SOLUZIONE) comercializa sus productos y servicios con compañías proveedoras de soluciones tecnológicas.

Finalmente, la notificante señala que no existen mecanismos generales de determinación de precios en el mercado de servicios de tecnologías de la información, puesto que los precios varían en función de los servicios solicitados por el cliente final.

VI.4.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Según la notificante, no existen barreras infranqueables a la entrada en el mercado de servicios de tecnologías de la información. En este sentido, destacan como elementos determinantes para la entrada el know how y el desarrollo en I+D, aunque la notificante considera que se trata de conocimientos y tecnologías generalmente accesibles, de donde se deriva el elevado número de empresas en este mercado.

Las últimas entradas en el mercado español de servicios de tecnología de la información han sido, según la notificante, la del grupo multinacional de origen francés Sopra (a través de la adquisición de la compañía española Profit) y la del grupo LogicaCMG (tercera compañía europea de servicios de tecnologías de la información por capitalización bursátil) que adquirió Edinfor, sociedad que cuenta con una filial en España.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de la empresa INDRA SISTEMAS S.A. (INDRA) del negocio de consultoría, proyectos y servicios informáticos y seguridad de SOLUZIONE S.A.

Tanto INDRA como el negocio SOLUZIONE están esencialmente presentes en el mercado de servicios de tecnología de la información. Adicionalmente, el negocio adquirido está presente de manera residual en los mercados de prestación de servicios de ingeniería civil y de software de tecnología de la información.

Los cambios en la estructura de la oferta resultantes de la operación notificada son limitados. Así, en el mercado nacional de servicios de tecnología de la información la entidad resultante se convierte en el primer operador con una cuota de 12,5% (de la que únicamente 2,5 puntos corresponden al negocio adquirido), por delante de IBM (10,2%).

En particular, INDRA refuerza su condición de primer operador español en servicios de consultoría y desarrollo de software en 3,2 puntos, alcanzando cuotas conjuntas de 11,5% y 18,6%, respectivamente. Finalmente, en servicios de gestión de tecnologías de la información, INDRA refuerza su segunda posición en España en 2,8 puntos, alcanzando una cuota conjunta de 12,1%, por detrás de IBM (15,2%).



.El mercado de servicios de tecnologías de la información se caracteriza por el elevado número de operadores que componen la oferta, entre los que destacan empresas internacionales y grandes corporaciones españolas.

Por otra parte, según la notificante, no existen barreras a la entrada infranqueables, siendo la principal la inversión necesaria en I+D. Los entrantes más recientes en el mercado español de servicios de tecnología de la información son grandes multinacionales, como Sopra y LogicaCMG.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.



ANEXO 1

SOCIEDADES CONTROLADAS POR INDRA SISTEMAS		
Sociedades dependientes		
Entidad	Participación Directa	Participación indirecta
Indra ATM, S.L.	100	
Indra Emac, S.A.	100	
Indra Espacio, S.A.	51	
Indra Sistemas de Seguridad, S.A.	100	
Inmize Capital, S.L.	80	
Inmize Sistemas, S.L.		50
Indra Centros de Desarrollo, S.L.	100	
Algoritmos y Sistemas, S.L.	100	
Itec Air Traffic Management, S.L.	100	
Grupo BMB	50	
Grupo Europraxis	100	
Indra SI, S.A.	100	
Indra Sistemas Chile, S.A.	100	
Indra Beijin Information Technology Systems Ltd.	100	
Indra Systems, Inc	100	
Indra Brasil, Ltda.	99	1
Indra Sistemas Portugal, S.A.	100	
Indra Italia, A.r.l.	100	
Indra Sistemas México, S.A. de C.V.	100	
Grupo Azertia	100	
Sociedades asociadas		
Entidad	Participación Directa	Participación indirecta
Saes Capital, S.A.	49	
Eurofhgter Simulation System GMBH	26	
Euromids SAS	25	
Ceicom Europe, S.L.	25	
Computación Ceicom, S.L.	25	
Internet Protocol Sistemas Net, S.A.	20	
Indra Sistemas Tecnom, S.A. de C.V.	50	

Fuente: Notificante.