



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04054 **INFORMA / D&B ESPAÑA**

Con fecha 21 de julio de 2004, ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa al proyecto de operación de concentración económica consistente en la adquisición por INFORMA, S.A., compañía perteneciente al grupo CESCE, del negocio del grupo DUN & BRADSTREET en España.

La notificación ha sido realizada por la sociedad adquirente, 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 a) de la mencionada norma. 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".

En ejercicio de lo dispuesto en el artículo 6 del Real Decreto 1443/2001, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 5 de agosto de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada el 17 de agosto de 2004. Fueron enviados nuevos requerimientos de información con fecha 20 de agosto, 1, 8 y 17 de septiembre de 2004, cumplimentados el 26 de agosto, y 3, 20 y 23 de septiembre, respectivamente.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **28 de septiembre de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración notificada consiste en la toma de control exclusivo del negocio de recogida y tratamiento de información para la toma de decisiones sobre situaciones comerciales y de solvencia financiera del grupo multinacional de origen estadounidense DUN & BRADSTREET (en adelante "D&B") en España por parte de INFORMA, S.A. (en adelante INFORMA), compañía perteneciente al grupo español CESCE.



La concentración se materializará mediante la adquisición por MAGENTE SERVICIOS INFORMÁTICOS, S.L., filial al 100% de INFORMA, S.A. de la totalidad del capital social de una sociedad de nueva creación que, como resultado de un proceso de reestructuración previo, aglutinará todos los activos y pasivos del negocio actual de DUN & BRADSTREET ESPAÑA, S.A. (“D&B España”).

El “Contrato de Compraventa de Acciones para la compra y venta de los negocios de D&B en España y Portugal” suscrito entre las partes el 14 de julio de 2004 establece como condición suspensiva para el perfeccionamiento de la operación la obtención de las correspondientes autorizaciones administrativas, entre ellas, la de las autoridades de competencia de España y Portugal¹.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

En la cláusula 12.1 del contrato suscrito por las partes el 14 de julio de 2004 la parte vendedora se compromete a inhibirse de contratar, participar y/o suministrar información o servicios, directa o indirectamente, a un Negocio de la Competencia dentro del Territorio (España, Portugal y Andorra), salvo que cuenten con la autorización previa por escrito de INFORMA, durante un periodo de [no superior a tres años]² a partir de la fecha de formalización del contrato.

A este respecto, se entiende por *Negocio de la Competencia*, las actividades que compitan directamente con las llevadas a cabo por D&B ESPAÑA y D&B PORTUGAL en la forma en la que se estén desarrollando en la fecha de formalización del contrato incluyendo, en todo caso, la actividad de información de crédito y productos de valor añadido derivados de la información crediticia o relacionados con la misma (incluida, entre otras, la calificación de créditos), productos y servicios de marketing y otros similares y/o productos y servicios relacionados.

La cláusula de no competencia contempla las siguientes excepciones:

1. la venta de productos D&B en la Península Ibérica en los términos establecidos en el “Acuerdo Comercial de Servicios” que las partes tienen previsto suscribir.
2. la compra por D&B de un negocio internacional que a su vez comprenda una actividad competidora de la de INFORMA en la Península Ibérica, siempre y cuando se dé cualquiera de las siguientes condiciones: que el negocio competidor sea adquirido por INFORMA previa oferta de D&B, que sea vendido por D&B (si INFORMA no estuviera interesada) o que sea cerrado por D&B.

II.2. Cláusula de no captación mutua

Durante un periodo de [no superior a doce meses] desde la fecha de formalización del contrato, de conformidad con las cláusulas 12.1b. y 12.4, las partes se comprometen recíprocamente a no captar o tratar de captar, directa o indirectamente, a cualquiera de los

¹ Las autoridades portuguesas de defensa de la competencia autorizaron la operación el pasado 6 de septiembre de 2004. D&B también ha vendido en 2003 y 2004 sus filiales en 10 países europeos, según información de la notificante.

² Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial



empleados que antes de dicha fecha estuvieran contratados con una categoría *senior* dentro de los departamentos de ventas, técnico o de dirección de las sociedades adquiridas y/o vendedoras.

II.3. Marco de colaboración empresarial

Junto a la operación notificada, el Grupo D&B e INFORMA tienen previsto poner en marcha un marco de colaboración empresarial entre ambos grupos relativo a sus actividades internacionales. En esencia, dicho marco prevé la distribución por INFORMA (tras adquirir D&B ESPAÑA) de los productos de la red internacional de D&B CORPORATION en España y Portugal, comprometiéndose éste a satisfacer a través de INFORMA su demanda internacional (procedente de países distintos a España y Portugal) sobre empresas y sectores comerciales españoles y portugueses.

Para ello, las partes tienen previsto suscribir 3 acuerdos complementarios que, de acuerdo, con el notificante, no formarían parte integrante de la operación notificada³:

- un Acuerdo de Prestación de Servicios de tecnología y Operaciones de Datos que permite al Negocio D&B España por adquirir utilizar determinadas herramientas informáticas desarrolladas por el grupo vendedor, que a su vez le asistirá técnicamente en su utilización;
- un Acuerdo de Licencia para la comercialización por el Negocio D&B España de productos bajo la marca D&B o que de cualquier otra forma incluyan el término D&B en su denominación; y
- un Acuerdo Comercial de Servicios, que regulará la relación comercial entre D&B INTERNATIONAL y el Negocio D&B España para la distribución de los productos comercializados bajo la marca D&B. Es importante señalar, que de acuerdo con la información que transmite la notificante, este acuerdo comprende una obligación recíproca de compra en exclusiva de ciertos informes por un periodo que no excederá de [no superior a tres años].

II.4. Contrato de Suministro Preferente

En la cláusula 7.2.g del contrato se prevé que D&B ESPAÑA y CESCE suscriban un “Contrato de Suministro Preferente” relacionado con la compra por CESCE de “Informes Internacionales”⁴ relacionados con su actividad de seguro de crédito.

El Contrato de Suministro Preferente prevé la posibilidad de que CESCE acceda a los informes de D&B respecto de empresas situadas fuera de España y Portugal a precios preferenciales, obligándose a alcanzar en contrapartida un umbral mínimo de compras anuales. La duración de este contrato es de [no superior a 10 años]⁵, o, en su caso menor si se alcanzan ciertos volúmenes de suministro pero, de cualquier manera, de acuerdo con la información de que dispone este Servicio, no se establece su duración precisa.

³ En opinión de INFORMA dichos “acuerdos verticales de distribución y compra en exclusiva” serían independientes de la adquisición del control de los negocios del Grupo D&B por INFORMA en España y Portugal, no revistiendo el carácter de “restricción accesoria” en el sentido del artículo 15 bis.5 de la Ley 16/1989.

⁴ Según entiende este SDC, cualquier Informe comercial de la marca D&B relativo a una empresa que desarrolle su actividad mercantil fuera de España, Portugal y Andorra, en cualquier formato o estándar de D&B.

⁵ [...]



II.5. 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 misma 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 (2001/C188/03), se considera que en el presente caso el contenido y la duración de los acuerdos de no captación y de no competencia no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, no siendo preciso acudir para su autorización al procedimiento regulado en los artículos 4 y 38 de la Ley 16/1989, considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

No obstante, por lo que respecta a los contratos del Marco de Colaboración empresarial y al “Contrato de Suministro preferente” previsto en la cláusula 7.2.g del contrato de compraventa, este Servicio considera que sus términos y duración van más allá de lo preciso para la operación de concentración notificada. En consecuencia, se consideran como parte no integrante de la misma, estando sujetos a la normativa aplicable a los acuerdos entre empresas.

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, sobre el control de las concentraciones entre empresas, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la concentración carece de dimensión comunitaria.

No obstante, la operación notificada cumple los requisitos previstos por la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la mencionada norma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. *Adquirente: INFORMA, S.A. (INFORMA)*

INFORMA es una sociedad española, filial al 99% de COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A. (CESCE). La matriz es una sociedad anónima de carácter público, constituida en 1970, cuya composición accionarial en la actualidad es la siguiente: Patrimonio del Estado (50,25%), bancos (45,2%) y compañías de seguros (4,55%).

CESCE tiene por objeto social operar por cuenta propia en cualquier ramo del seguro directo distinto del ramo de vida, así como realizar, en régimen de exclusiva, la gestión, en nombre propio y por cuenta del Estado, de la cobertura de los riesgos derivados del comercio exterior e internacional que asume el Estado según la legislación vigente.

Según el notificante, el grupo CESCE, a través de sus distintas empresas, desarrolla una amplia variedad de actividades que podrían agruparse de acuerdo con las siguientes categorías comerciales significativas:

- a) seguros de caución y crédito, lo que constituye su actividad principal;



- b) recogida y tratamiento de información, ámbito en el que se centraría principalmente la operación notificada;
- c) gestión de cobros;
- d) servicios técnicos e informáticos, que incluyen sistemas de compensación, así como la gestión y explotación informática de bases de datos;
- e) servicios de outsourcing informático; y
- f) consultoría informática.

De acuerdo con la notificante, CESCE controla directamente las siguientes empresas:

- CTI, Cálculo y Tratamiento de la información (60% CESCE y 40% INFORMA), sociedad que presta servicios de gestión informática de ficheros de todo tipo y de compensación bancaria..
- Sistemas de protección del comercio electrónico, S.L., participada por CESCE en un 96,67%.
- SECREX, COMPAÑÍA DE SEGURO DE CRÉDITO Y GARANTÍAS, S.A.(75,8% CESCE)
- REINTEGRA (45% CESCE y 10% INFORMA): sociedad que tiene por objeto el recobro de créditos, deudas y efectos impagados.

CESCE también mantiene participaciones minoritarias no de control en otras empresas como CONSORCIO INTERNACIONAL DE ASEGURADORAS DE CRÉDITO (40%) Y SEGUROEXPOR (48,9%)

El objeto social de INFORMA⁶ es la creación, organización, puesta en marcha y comercialización, por cuenta propia o de terceros, de bancos de datos para su explotación a través de la venta de estudios financieros, económicos y comerciales sobre empresas y sectores de actividad económica que recojan los datos requeridos para el análisis de riesgos. Para ello, INFORMA gestiona una base de datos con información sobre 4,5 millones de agentes económicos.

Al objeto de diversificar su abanico de productos y servicios en los sectores implicados en la gestión de la información, INFORMA participa en diversas sociedades, entre las que destacan:

- E-INFORMA, S.A.: se trata de una sociedad participada al 100% por INFORMA. Opera en la prestación de servicios de información comercial, económica y financiera a través de medios digitales y electrónicos;
- KONECTA CARTERA, S.L.: se trata de una sociedad participada en un 35,4% por HISPAMER, en un 10,2% por GENESIS METLIFE, manteniendo INFORMA un 9,6%. Esta sociedad opera en la prestación de servicios de marketing integral y generación de bases de datos y programas de fidelización de clientes;
- E-CALIFICA, S.A (38% INFORMA, 45% CAJAMADRID E-BUSINESS y 17% E-VALORA): sociedad especializada en el negocio de elaboración y comercialización de herramientas de gestión de riesgo para medir la solvencia crediticia de las PYMES.

⁶ Constituida en 1992 con el siguiente reparto accionario: CESCE (60%) y la compañía francesa O.R.T., S.A. del Grupo REUTERS (40%). En la actualidad es propiedad al 98% de CESCE.

- EXPERIAN, BUREAU DE CRÉDITO, S.A., sociedad controlada por EXPERIAN CORPORATION que posee el 75% de su capital, manteniendo INFORMA el 25% restante. Dicha sociedad opera en la gestión de una base de datos que incluye información de fuentes no accesibles al público, destinada a la toma de decisiones en situaciones comerciales y de solvencia financiera, mercado en el que también se encuentra presente INFORMA.

El volumen de ventas del Grupo CESCE en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido el siguiente:

| VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO CESCE (Millones de Euros) | | | |
|--|---------|---------|---------|
| | 2001 | 2002 | 2003 |
| Mundial | [<5000] | [<5000] | [<5000] |
| Unión Europea | [<250] | [<250] | [<250] |
| España | [>60] | [>60] | [>60] |

Fuente: Notificante

IV.2 Adquirida: negocio del grupo DUN & BRADSTREET en España (D&B ESPAÑA)

Sociedad constituida en 1996 y perteneciente al grupo multinacional de origen estadounidense D&B.

La actividad principal del grupo D&B consiste en la obtención, tratamiento y suministro de información económica y financiera para el análisis comercial y de solvencia financiera. Su base global de datos sobre empresas es considerada una de las más completas del mercado, con información de 65 millones de empresas de todo el mundo de las que un millón son españolas.

El volumen de ventas de D&B España en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido el siguiente:

| VOLUMEN DE VENTAS DE D&B ESPAÑA (Millones de Euros) | | | |
|--|---------|---------|---------|
| | 2001 | 2002 | 2003 |
| Mundial | [<5000] | [<5000] | [<5000] |
| Unión Europea | [<250] | [<250] | [<250] |
| España | [<60] | [<60] | [<60] |

Fuente: Notificante.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El ámbito económico en el que se enmarca la operación de concentración analizada es el de la recogida, tratamiento y posterior comercialización de información económica y financiera, en el que están presentes tanto la empresa adquirente como la adquirida.



Este ámbito comprende todas aquellas actividades relativas a la obtención de información económica para su posterior tratamiento automatizado al objeto de ofrecer determinados productos y/o servicios a los operadores económicos con el fin de facilitarles su toma de decisiones comerciales y financieras.

El proceso seguido por los operadores del mercado en la elaboración de los productos ofrecidos sigue el siguiente esquema:

1º Obtención de datos, generalmente, a partir de registros oficiales, boletines oficiales, prensa, directorios telefónicos, investigaciones privadas específicas y publicaciones diversas, etc.

2º Tratamiento automatizado: la información así obtenida es incluida en bases de datos que, al igual que las soluciones informáticas especialmente concebidas para su gestión, pueden ser adquiridas o bien creadas por las propias empresas que tratan la información.

3º Elaboración de los productos, a partir de una determinada base de datos (o del cruce de varias que ordene la aplicación informática de gestión) y en función de la demanda específica de los clientes.

La gama de productos ofrecidos es muy amplia al tratarse, con frecuencia, de soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes. No obstante, los productos finales podrían clasificarse en tres grandes categorías:

1. *Directorios de referencias*: contienen datos ordenados de tipo guía que ofrecen información básica (datos de contacto, financieros, operativos y corporativos) sobre las principales empresas de un determinado país. Permiten conocer las dimensiones de una empresa, identificar y localizar clientes potenciales o proveedores alternativos, investigar la estructura de un sector específico, etc.
2. *Informes comerciales*: contienen datos actualizados y fiables sobre la situación financiera de los operadores sobre los que se solicita el informe. Por lo general, incluyen el nombre, dirección e historia de la sociedad; estructura de propiedad, estado legal y fecha de constitución; descripción de su actividad; una breve descripción de la posición de la empresa en cuestión en su sector; así como una evaluación de su situación financiera y ciertas consideraciones sobre su solvencia.

Atendiendo a la terminología de la Ley Orgánica de Protección de Datos⁷, las empresas ofertantes de tales informes serían prestadores de servicios de información sobre solvencia patrimonial y crédito.

3. *Informes de apoyo a actuaciones de marketing*: contienen básicamente datos de contacto sobre determinadas empresas o grupos de empresas segmentadas por sector, volumen de facturación, constitución reciente, etc., para su utilización en campañas de marketing a través de listados.

Tanto INFORMA como D&B ofrecen informes comerciales e informes de marketing. Sin embargo, sólo D&B ESPAÑA elabora y comercializa directorios de referencias, concretamente el “DUNS 50.000 Principales Empresas Españolas”, uno de los más importantes comercializados en España junto con el DICODI de ASNEF-EQUIFAX.

⁷ En particular, su artículo 29 de la L.O. 15/1999, de 13 de diciembre de 1999, Reguladora de la Protección de Datos de Carácter Personal. (BOE nº 298, de 14.12.98).



La posibilidad de establecer una diferenciación de mercados en función de las mencionadas categorías de productos es una cuestión que se deja abierta, al no considerarse relevante para el análisis de la presente operación.

No obstante, podría ser apropiado realizar una distinción dentro del mercado de información económica en función de la procedencia -fuentes accesibles o inaccesibles al público en general- de los datos contenidos en el producto final⁸: el mercado de fuentes no accesibles se caracteriza por el carácter protegido de la información, en tanto que el de fuentes accesibles opera sobre la base de datos disponibles al público. En consecuencia, dada la naturaleza de la información, resultaría mucho más sencillo para un nuevo operador establecerse en el mercado de de información económica sobre fuentes accesibles que en el de no accesibles.

En general, las fuentes inaccesibles contienen información relativa a la situación crediticia o historial de solvencia de personas físicas y jurídicas (registros de morosos, por ejemplo) y se crean sobre una base de reciprocidad entre varios operadores económicos. El acceso a tal información viene determinado por la participación en el registro en cuestión, lo que conlleva el pago de un canon de gestión a su gestor así como el obligado suministro de la información relativa al historial de solvencia de los clientes y/o proveedores del propio participante.

Por otra parte, los datos que contienen las fuentes no accesibles son información protegida cuyo tratamiento exige la observancia de determinados requisitos. En este sentido cabe referirse al artículo 29 de la Ley Orgánica de Protección de Datos, a la doctrina del Tribunal de Defensa de la Competencia en materia de registros de morosos, así como a los pronunciamientos de la Comisión europea en materia de acuerdos de intercambio de información entre empresas.

En el presente caso, tanto INFORMA como D&B ESPAÑA comercializan principalmente productos derivados de fuentes accesibles al público. Únicamente INFORMA, y de forma marginal, presta servicios derivados de fuentes no accesibles al público (CLUB INFORMA).

Por ello, en una primera aproximación, se puede considerar como relevante el mercado de la recogida, tratamiento y posterior comercialización de informaciones económicas y financieras, distinguiendo dentro de él las procedentes de fuentes accesibles y no accesibles al público.

Además, este Servicio considera la posibilidad de distinguir dentro de los mercados descritos dos mercados relacionados verticalmente entre sí: uno, aguas abajo, vendría constituido por la prestación de servicios de información comercial (económica y financiera) y el otro, aguas arriba, por la provisión y/o gestión de las bases de datos que contienen dicha información.

El mercado ascendente de la gestión de las bases de datos en realidad consistiría en “la compraventa de datos” -bases de datos- “entre las distintas empresas activas en el sector para completar su gama de información y así mejorar la calidad de los productos finales”, como indica la propia notificante a la hora de describir las actividades de las empresas partícipes en la operación.

Las informaciones integradas por los operadores en sus bases de datos proceden principalmente de los registros oficiales, en especial el Registro Mercantil; boletines oficiales (BOE, Boletines de las Comunidades Autónomas y provincias), de donde obtienen datos referentes a demandas e incidencias judiciales; informaciones de prensa; y, en menor medida, investigaciones privadas.

⁸ Esta posición es compartida por la Autoridad de Competencia portuguesa en su decisión de 6 de septiembre de 2004 sobre esta misma operación en su país.



Según el notificante, todos los operadores del mercado compran y venden bases de datos. Actualmente INFORMA ofrece bases de Depósitos de Cuentas que cada año adquiere del Registro Mercantil, así como de Demandas e Incidencias judiciales, mientras que el negocio D&B en España solamente ofrecería bases de Depósitos de Cuentas. Otras empresas como INFOTEL, CENTRAL DE ANÁLISIS Y BALANCES, IBERINFORM y EQUIFAX, según la notificante, también venden datos de depósitos sobre empresas españolas

La notificante, sin embargo, afirma que la prestación de servicios de información comercial requiere la creación, gestión y explotación de las bases de datos, por lo que ambas actividades se encuentran perfectamente integradas. En su opinión, no existe una actividad de explotación de las bases de datos sobre información comercial salvo para la prestación de servicios de información comercial. No obstante, indican que tal circunstancia no impide que, en ocasiones, “se produzcan algunas transacciones sobre datos con otras empresas”.

Visto lo anterior, y ante la falta de información suficiente, se considera apropiado dejar abierta la posibilidad de definir como un mercado de producto independiente la gestión o explotación de bases de datos y más concretamente de bases de Depósitos de Cuentas.

Por último, es preciso indicar que tanto el grupo adquirente como el negocio por adquirir, directa o indirectamente mediante la colaboración con otros operadores, prestan otra serie de servicios de valor añadido en el ámbito del tratamiento de la información empresarial (consultoría, asesoramiento o formación), con el fin de facilitar a los clientes soluciones a la medida en todo el ciclo de negocio. Sin embargo, vista la limitada actividad de los partícipes en tales ámbitos, no se consideran relevantes a los efectos del análisis de la operación.

Por todo lo anterior, el principal mercado relevante a los efectos del análisis de la operación notificada es el de la prestación de servicios de información económica sobre empresas (“mercado de información económica”) y, dentro de él, en particular el de la procedente de fuentes accesibles al público.

V.2 Mercado geográfico

Este Servicio coincide con la opinión del notificante y considera que el ámbito geográfico relevante de la presente operación es nacional.

Así, además de consideraciones lingüísticas que apuntarían en este sentido, las bases de datos elaboradas por las empresas presentes en el sector incluyen, por lo general, datos públicos de las empresas y personas físicas establecidas en España, esto es, de las empresas y particulares sobre los que pueden obtener datos en los boletines oficiales, registros, medios de comunicación, etc. españoles.

Por otro lado, la demanda que se atiende es fundamentalmente nacional. Las empresas extranjeras que estudian invertir u operar en España o entablar relaciones comerciales con empresas aquí establecidas solicitan, por lo general, la información relevante que necesitan a los operadores establecidos en sus respectivos mercados nacionales. Estos operadores, a su vez, solicitan la información requerida a las empresas titulares o gestoras de las bases de datos relevantes de cada país.

Todo lo cual no es obstáculo para que existan una serie de iniciativas para desarrollar bases de datos de ámbito superior al nacional. Tal es el caso de la base de datos SABI⁹, que desarrollan conjuntamente INFORMA y BUREAU VAN DIJK, y la base de datos de análisis financiero AMADEUS, en cuya constitución colaboran 39 empresas europeas.

⁹ SABI: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos, base de datos de análisis financiero de información de empresas españolas y portuguesas.

En todo caso, parece existir homogeneidad suficiente de las condiciones de competencia en un ámbito nacional a los efectos de su consideración como un mercado geográficamente único.

VI. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VI.1. Características de los mercados

El mercado de información económica viene registrando cambios importantes en los últimos años:

En primer lugar, la conversión de las empresas del sector en operadores de bases de datos, a diferencia de hace unos años cuando se trataba de empresas de informes sobre pedido, ha provocado un proceso de cierta concentración, caracterizándose todos los mercados por la existencia de 2 ó 3 grandes operadores y multitud de empresas de tamaño medio o pequeño¹⁰.

En segundo lugar, el mercado español ha conocido importantes cambios como consecuencia de la irrupción de nuevos operadores en la última década. A principios de los 90 el mercado español de la información comercial y financiera estaba dominado por dos empresas: D&B ESPAÑA e INCRESA. Tras estas empresas se situaba IBERINFORM, filial de CRÉDITO Y CAUCIÓN, con una facturación similar, pero muy concentrada en dar servicios a su matriz.

A finales de 1993 aparece en el mercado INFORMA, que en ese año facturó 310.000 euros, frente a las facturaciones de D&B ESPAÑA (10,5 millones de euros), INCRESA (8,7 millones de euros) e IBERINFORM (8,1 millones de euros). Por último, las ventas de INFOTEL desde 1996 registran un importante crecimiento, convirtiendo a esta empresa en uno de los operadores más relevantes del mercado.

En suma, y como se observa en el cuadro siguiente, tanto INFORMA como INFOTEL han registrado un fuerte crecimiento, alterando la estructura de la oferta existente a principios de la pasada década.

| Evolución de las ventas de las principales empresas del sector (1990-2003) | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| D&B | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| INCRESA | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| IBERINFORM | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| INFORMA | - | - | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |
| INFOTEL (AXESOR) | - | - | - | - | - | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] | [...] |

Fuente: notificante/ Cifras en millones de euros

¹⁰ Este es el caso de países de nuestro entorno como Alemania o Francia donde el volumen de ventas del primer grupo de este mercado más que duplica al del segundo operador. En otros países como Reino Unido o Italia, la diferencia entre primer y segundo operador, siendo importante, no alcanza los niveles de los países antes citados. En todo caso, los siguientes operadores quedan a gran distancia.



Los medios que las empresas utilizan para acceder a información de su interés (registros oficiales, prensa diaria especializada, directorios, etc.) están registrando cambios importantes. Así, cada vez es mayor la presencia de empresas especializadas en la recogida de información económica para su posterior tratamiento, normalmente automatizado, y comercialización dirigidos a facilitar la toma de decisiones comerciales y financieras.

En tercer lugar, se trata de un mercado en expansión y con un creciente grado de especialización. En dicho mercado abundan las vinculaciones existentes entre empresas y sus socios propietarios, quienes, a su vez, forman parte importante de la demanda directa.

El cuadro siguiente muestra la evolución en valor del mercado de información económica en los últimos tres años:

| EVOLUCIÓN DEL MERCADO ESPAÑOL DE INFORMACIÓN ECONÓMICA. Fuentes accesibles. | |
|---|--------------------------------|
| AÑOS | TOTAL MERCADO (Miles de Euros) |
| 2001 | 88.351 |
| 2002 | 95.622 |
| 2003 | 102.104 |

Fuente: Notificante, según las Cuentas anuales de las principales empresas del sector depositadas en el Registro Mercantil. Los datos relativos a 2003 basado en una estimación de crecimiento del mercado del 4,5%.

Por último se trata de un mercado en el que existen, en algunos casos, vínculos verticales: el grupo propietario de uno de los operadores es, a su vez, cliente y, en algún caso proveedor de información (p.ej, IBERINFORM y CRÉDITO Y CAUCIÓN). Igualmente, son habituales las alianzas entre operadores, con independencia del escalón en que se encuentren dentro del mismo mercado o mercados vecinos, a fin de desarrollar nuevos proyectos de actividad con base en el acceso y tratamiento de la información. Asimismo, existen acuerdos de intercambio de información y bases con el fin de ahorrar costes y completar la información que posteriormente será procesada (de hecho, dos de los principales clientes del negocio adquirido eran hasta la fecha otros operadores del mercado de información económica).

VI.2 Estructura de la oferta

Además de INFORMA y D&B ESPAÑA, la oferta del mercado español de la información económica está principalmente constituida por IBERINFORM INTERNACIONAL, S.A. (IBERINFORM), EQUIFAX IBÉRICA, S.L. (EQUIFAX) e INFOTEL INFORMACIÓN Y TELECOMUNICACIONES, S.A. (INFOTEL).

- IBERINFORM es un importante operador activo desde 1975. Su capital social se encuentra en manos de la COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS Y REASEGUROS CRÉDITO Y CAUCIÓN, S.A. ("CRÉDITO Y CAUCIÓN")¹¹, una de las principales compañías españolas de seguro de crédito. Actualmente, la mayor parte de su actividad se destina a su sociedad matriz (aproximadamente 13,6 millones de euros), dirigiendo sólo una pequeña parte (en torno a 1

¹¹ Los principales accionistas de CRÉDITO Y CAUCIÓN son el CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS, S.A. (45,14%); GRUPO CATALANA OCCIDENTE, S.A. (39,9%); ESPAÑA, S.A., COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS (6,7%); GES SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. (5%) y NACIONAL DE REASEGUROS, S.A. (3%)

millón de euros) a terceros. Según información obtenida en prensa, IBERINFORM tiene previsto incrementar sustancialmente su actividad de venta a terceros ajenos a su grupo a partir de 2006.

- INFOTEL es un importante operador del mercado de la información empresarial y de servicios vía internet, principalmente a través de su proveedor "Axesor". Sus actuales accionistas son F.S. HOLDING SPRL (25%), BANCO DE SANTANDER, a través de CAPITAL RIESGO GLOBAL, SCRSA (19%), y CAJA GENERAL DE AHORROS DE GRANADA (40%).
- EQUIFAX forma parte del grupo estadounidense de igual denominación que está internacionalmente activo en el sector de los servicios de información de crédito y comercial para la toma de decisiones, ofreciendo asimismo servicios de verificaciones registrales, de atención legal, etc .

De acuerdo con la información suministrada por la notificante, en enero de 2004 INFOTEL alcanzó un acuerdo con EQUIFAX IBERICA, para la adquisición de la cartera de clientes de su filial INCRESA, que habría abandonado el mercado de informes comerciales/financieros, limitándose únicamente a atender las necesidades de su matriz EQUIFAX IBERICA.

- El grupo EXPERIAN es uno de los líderes internacionales de este mercado y su matriz es la sociedad GREAT UNIVERSAL STORES. El grupo dispone de tres filiales en España: EXPERIAN BUREAU DE CRÉDITO, S.A. (en la que INFORMA tiene una participación del 25%) dedicada exclusivamente a la gestión de información de fuentes no accesibles al público, EXPERIAN MARKETING SERVICES, S.L. y EXPERIAN SCOREX, S.R.L., que desarrollan actividades sobre fuentes accesibles al público.

El siguiente cuadro recoge información referente a la estructura del mercado español de información económica, según datos correspondientes al ejercicio de 2002:

| ESTRUCTURA DEL MERCADO ESPAÑOL DE INFORMACIÓN ECONÓMICA. 2002 (En valor –miles de euros- y en % de cuota de mercado) | | | | |
|---|-------------------------------|----------|----------------------------------|----------|
| | Fuentes accesibles al público | | Fuentes no accesibles al público | |
| | Valor | % | Valor | % |
| INFORMA (**) | [...] | [10-20]% | [...] | [0-10]% |
| DUN & BRADSTREET | [...] | [10-20]% | [...] | [0-10]% |
| IBERINFORM | [...] | [10-20]% | [...] | [0-10]% |
| EQUIFAX (*) | [...] | [10-20]% | [...] | [70-80]% |
| INFOTEL | [...] | [0-10]% | [...] | [0-10]% |
| EXPERIAN | [...] | [0-10]% | [...] | [20-30]% |
| OTROS | [...] | [20-30]% | [...] | [0-10]% |
| TOTAL | 95.622 | 100,0% | [...] | 100,0% |
| Fuente: notificante (*) Incluye INCRESA (**) Incluye E-INFORMA | | | | |

VI.3. Estructura de la demanda

La demanda del mercado de información económica está constituida principalmente por entidades de crédito, aseguradoras, empresas de telecomunicaciones y otras empresas con un



elevado volumen de contratación que requieren, entre otros, ciertos servicios o productos especializados para la toma de decisiones sobre situaciones comerciales y de solvencia financiera.

Según el notificante, una parte de las operaciones comerciales obedece a pedidos puntuales de productos que se demandan en cada momento (20% en el caso de INFORMA). No obstante, con los principales clientes, que precisan este tipo de productos con cierta frecuencia, se suelen celebrar contratos de suministro.

Estos contratos son de duración anual, siendo negociados cada año en función de las necesidades concretas de las compañías. Así, por ejemplo, con determinados clientes con un alto volumen de contratación INFORMA suele acordar un precio anual (pagadero en mensualidades) que da derecho a consumir los productos *on-line* de INFORMA hasta un tope anual (los pedidos que superan dicho tope son facturados de forma separada). A su vez, los pedidos *off-line* son facturados de forma individual.

Normalmente los contratos no tienen carácter exclusivo, siendo habitual que los clientes finales soliciten productos de varias compañías del sector, según el notificante.

Los principales clientes de INFORMA son [...], representando el [...] de sus ventas; [...] y [...]. Las ventas intra-grupo representan aproximadamente un [...] del total del negocio de INFORMA, de ellas un [...] se destinan a [...] y un [...].

Por su parte, los principales clientes de D&B ESPAÑA son [...], la cual representa el [...] de sus ventas, [...]. Otros clientes relevantes serían [...].

VI.4. Estructura de la distribución

De acuerdo con la notificante, INFORMA comercializa sus productos directamente a través de su red comercial o agentes (94%) y a través de Internet (6%).

Por su parte, D&B comercializa sus productos bien directamente, incluyendo Internet, o a través de distribuidores no exclusivos con los que tienen suscritos contratos de distribución por periodos de tiempo normalmente no superiores a un año.

Los operadores también pueden comercializar sus productos a través de otras entidades, principalmente cámaras de comercio y entidades de crédito, las cuales operan como canal de acceso para que sus asociados accedan a la información suministrada directamente por los mismos¹², recibiendo como contrapartida económica una comisión en función del número de usuarios o clientes que se hayan puesto en contacto con la prestataria. En este caso, los principales distribuidores de este segmento del mercado serían las cámaras de comercio, las entidades de crédito, asociaciones empresariales y empresas de consultoría que ofrecen estos servicios a terceros.

El notificante señala la importancia creciente que en los últimos años ha adquirido la venta de productos *on-line* en Internet, canal cuyo primer operador en desarrollar fue precisamente INFORMA, por lo que se prevé un amplio desarrollo de este canal de comercialización en un futuro.

¹² Por ejemplo, mediante la incorporación en sus páginas *web* de un *link* de acceso al suministrador de información económica.

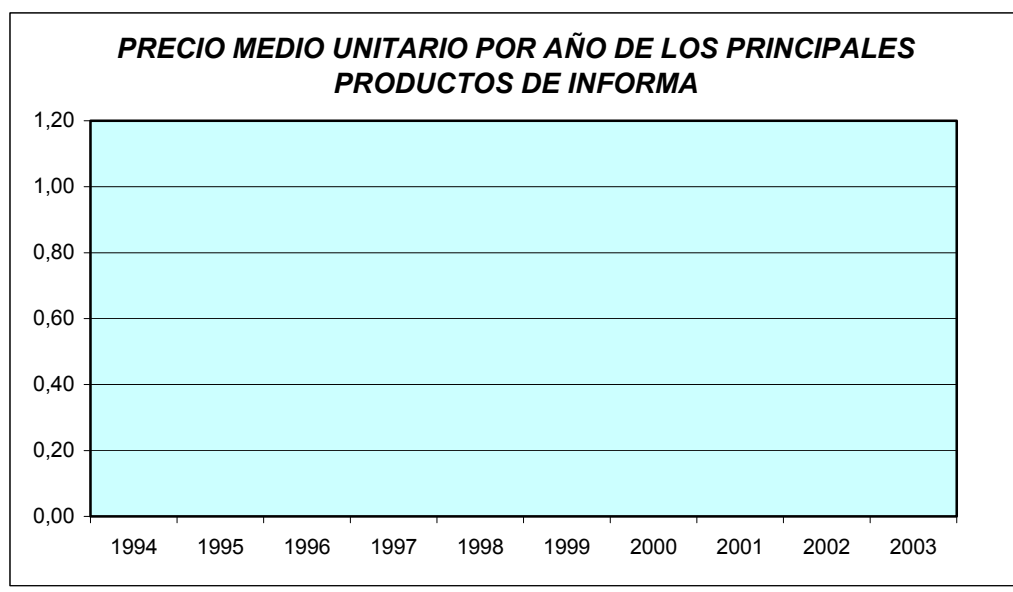
VI.5. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

El precio, junto con la calidad, servicio y valor añadido que se aporte al servicio de información son factores muy importantes de competencia en el mercado de la información económica. Asimismo, conviene mencionar otros aspectos tales como la imagen de marca que consiga transmitir el operador o la accesibilidad de los productos *on-line*.

Al margen de los contratos de suministros anuales, la mayoría de las compañías en este mercado establecen unas tarifas oficiales basadas en unidades de producto¹³. Sin perjuicio de la tarifa oficial, las empresas ofrecen descuentos por volúmenes o por compras anticipadas. En el caso de la contratación de una tarifa plana (contratos de suministro de información limitado por un tiempo determinado) no es posible estimar un precio por unidad.

En cualquier caso, los distintos productos que pueden obtenerse a partir de la misma información son extraordinariamente heterogéneos y su precio varía en función del cliente y de la cantidad/especificidad de la información suministrada.

De acuerdo con los datos de la notificante, se observa una tendencia a la reducción de precios:



Fuente: Notificante

La notificante aporta igualmente tarifas oficiales de la adquirida y los principales competidores que ilustran, con la única excepción de IBERINFORM, la reducción del precio medio de los informes económicos y financieros entre 2000 y 2004.

¹³ De acuerdo con la notificante, se asigna un determinado precio a una unidad de producto (bien la tarifa oficial o bien el precio negociado con el cliente). Mediante este sistema, el precio de INFORMA estándar de un informe comercial, a su vez, estándar, ascendería aproximadamente a [...].



VI.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

De acuerdo con el notificante, el mercado de información económica no parece presentar barreras que impidan el acceso de nuevos operadores al mercado, ya sean éstas de carácter legal o económico.

El principal obstáculo vendría determinado por la inversión inicial en tecnología (plataforma de software y hardware), en la adquisición de la base de datos que incluya la información necesaria para la prestación del servicio y en la promoción de una marca de prestigio.

Según el notificante, estos aspectos no conforman una barrera significativa de entrada al mercado ya que éste no presenta limitaciones en cuanto al acceso a las fuentes de información, a la tecnología, a la contratación de personal cualificado o a la creación de una red de comercialización.

Por ello, según el notificante, es constante la entrada en el mercado de información económica de pequeños o medianos distribuidores de información especializados o no¹⁴. Entre los operadores más profesionalizados que recientemente han accedido al mercado se encuentran NOMEFÍO, que ofrece información gratuita procedente de fuentes públicas a través de internet, e INFORMES ON-LINE, corporación de 18 despachos profesionales de detectives privados que ofrece sus productos a través de su página web comercial.

También es preciso considerar la competencia potencial que, según el notificante, representan para las empresas prestadoras de estos servicios los operadores ya presentes en el mercado de la recogida y obtención de datos, que cuentan con sus propias bases de datos, una plataforma tecnológica adecuada y una fuerte implantación en otras áreas de servicios y productos del mercado. Su especialización en este segmento solamente requeriría la recogida de datos puramente financieros de las fuentes de información indicadas, fácilmente accesibles, o la adquisición de una base de datos a las empresas presentes en el sector.

En este grupo estarían empresas como el Grupo SP (multinacional española del software de gestión para las PYMEs), que ya cuentan con tecnología, know-how, red comercial e implantación en España suficiente como para irrumpir con éxito en el mercado. Lo mismo se podría añadir de otros operadores tales como TPI de TELEFÓNICA, que ya cuentan con su propia base de datos y que únicamente tendrían que incorporar a la misma los datos relevantes para elaborar los mismos productos que son comercializados por las partes en la actualidad.

Por otro lado, las propias fuentes de información (fundamentalmente los Registros Mercantiles), constituyen una amenaza de competencia potencial especialmente relevante, por cuanto disponen directamente de la información, bases de datos y plataformas tecnológicas necesarias para su especialización en el mercado.

Asimismo, se menciona la existencia de empresas de implantación multinacional con experiencia y presencia muy significativa en países europeos y que podrían desarrollar su presencia en España sin precisar una inversión significativa. Se menciona específicamente a COFACE, de fuerte implantación en Francia y Portugal, y presente en España a través de COFACE RATING, desde la que podría desarrollar su presencia en el mercado afectado.

¹⁴ Agencias de bases de datos de marketing, pequeños distribuidores de información de los registros, gestorías, investigadores privados, etc.



Por otra parte, se debe considerar en este punto la importancia creciente que en este mercado están adquiriendo las actividades de I+D. En un modelo de empresas desarrolladas tecnológicamente y preocupadas por la innovación y por ofrecer productos de mayor valor añadido, estas actividades, como reconoce la propia notificante, juegan un papel relevante. No obstante, la inversión de INFORMA en I+D en el último ejercicio supuso aproximadamente el 3,75% de su facturación.

En todo caso, tal y como se ha señalado al analizar la estructura del mercado, la irrupción de INFORMA e INFOTEL en este mercado en los años 90, y el hecho de que se hayan convertido en dos de los principales operadores del mismo, pone de manifiesto que las barreras de entrada no impiden el acceso de nuevos competidores de entidad.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por INFORMA del negocio del grupo estadounidense DUNS & BRADSTREET en España¹⁵, ámbito que abandona como generador directo independiente en un proceso similar al seguido en múltiples países europeos.

Como consecuencia de la misma, INFORMA verá sensiblemente reforzada su posición de liderazgo en el mercado español de la prestación de servicios de información económica procedente de fuentes accesibles, donde pasaría a detentar una participación del **[30-40]%**, tras aumentar en [10-20] puntos porcentuales su participación previa del [10-20]%. Le seguirían las compañías españolas IBERINFORM, del grupo CRÉDITO Y CAUCIÓN, con un [10-20]%, EQUIFAX con un [10-20]% e INFOTEL, con un [0-10]%. El numeroso resto de operadores presentes en el mercado alcanzarían una cuota conjunta del [20-30]%

Aunque desaparece la presión competitiva que ejercía D&B, cuya cuota seguía una senda decreciente en los últimos años, permanecen en el mercado competidores de entidad, en algunos casos ligados a grandes grupos financieros y de servicios de información económica multinacionales o nacionales.

Es preciso considerar que el cambio en la naturaleza de las prestaciones de las empresas de información económica está propiciando una cierta tendencia a la concentración en los países europeos a la que no es ajeno el mercado español.

Por otro lado, hay que destacar la competencia potencial que representan los grandes operadores del mercado de la recogida y obtención de datos, que ya cuentan con sus propias bases de datos, o incluso las propias fuentes de información, especialmente los Registros mercantiles, que podrían fácilmente acceder al mercado.

Junto a ellos se debe considerar la existencia de empresas de implantación multinacional con experiencia y presencia muy significativa en países europeos y que podrían implantarse en España sin precisar una inversión significativa en caso de que los márgenes evolucionasen al alza en este mercado.

Aunque la entrada de nuevos operadores exige inversiones iniciales, especialmente en software y *knowhow*, las barreras a la entrada no parecen suponer un freno significativo, especialmente en el mercado en que INFORMA se hace con una posición más señalada, el de

¹⁵ La operación también se notificó en Portugal en la medida en que INFORMA también adquiere los intereses de D&B en aquel país.



información económica de fuentes accesibles al público. De hecho, la experiencia reciente del sector refleja la entrada de nuevos operadores (como INFORMA e INFOTEL) que han podido hacerse con una participación apreciable en el mercado en poco tiempo, compitiendo con las más consolidadas. Este proceso se ha acompañado de una reducción de los precios.

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

VIII. PROPUESTA

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