MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y HACIENDA

SECRETARÍA DE ESTADO DE ECONOMÍA

DIRECCIÓN GENERAL DE DEFENSA
DE LA COMPETENCIA

INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-07078 GATE GOURMET LUXEMBOURG / POURSHINS

Con fecha 30 de julio de 2007 ha tenido entrada en esta Dirección General de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de la empresa GATE GOURMET Luxembourg IV s.a.r.l. (en adelante GG) de la sociedad POURSHINS Plc (en adelante POURSHINS).

Dicha notificación ha sido realizada por GG 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). 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, la Dirección General de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 6 de agosto de 2007 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 17 de agosto de 2007.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente a la Comisión Nacional de la Competencia es el **10 de septiembre de 2007**, 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 GG del control exclusivo de POURSHINS mediante la adquisición del 100% de su capital social.

La operación se instrumenta mediante un acuerdo de compraventa de 25 de julio de 2007.

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

Pº de la Castellana, 162, Planta 22ª
28071 MADRID
TEL.: 91 583 0056
FAX: 91 583 5570

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

II.1. Cláusula de no competencia

El acuerdo firmado entre las partes contempla un pacto de no competencia en su cláusula 8.1.(a), por el cual los vendedores se comprometen a no desempeñar, en ningún país en el que hayan realizado negocios durante el año anterior al cierre de la operación, negocios que pudieran competir con aquellos desarrollados por POURSHINS, durante el período [no superior a tres años] tras el cierre de la operación.

En la cláusula 8.1.(b), los vendedores se comprometen a no dirigirse, directa o indirectamente, a ningún cliente o posible cliente de POURSHINS para ofrecerle mercancías o servicios que puedan competir con los suministrados por POURSHINS, durante el período [no superior a tres años] tras el cierre de la operación.

En la cláusula 8.1.(c), los vendedores se comprometen a no interferir, directa o indirectamente, en la continuación del suministro a POURSHINS por parte de sus proveedores, durante el período [no superior a tres años] tras el cierre de la operación.

II.2. Cláusula de no captación

El acuerdo firmado entre las partes contempla un pacto de no captación en su cláusula 8.1.(d), por el cual los vendedores se comprometen, durante el período [no superior a tres años] tras el cierre de la operación, a no ofrecer empleo o a concluir cualquier contrato de servicios con cualquier persona contratada por POURSHINS en la fecha de cierre de la operación.

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), se considera que en el presente caso la duración y contenido de las cláusulas de no competencia y no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada considerándose, por tanto, como parte integrante de la operación.

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 a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTÍCIPES

IV.1. GATE GOURMET LUXEMBOURG IV S.à.r.l. (GG)

GG forma parte del Grupo Gate Gourmet, que no está controlado por ninguna persona física o jurídica y presta servicios de restauración a bordo de aviones y actividades comerciales relacionadas (como herramientas informáticas para la restauración a bordo de aviones, transporte hasta el avión, diseño del menú y promoción) en varios países en todo el mundo.

Según la notificante, GG es un proveedor "tradicional" de catering aéreo ya que ofrece "soluciones totales" (one-stop shopping) a las aerolíneas. Actualmente se encuentra operativa en la mayoría de los principales aeropuertos del mundo, tiene su sede central en Suiza y dispone de instalaciones propias en los siguientes países del EEE: Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Lituania, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia y el Reino Unido, así como en otras ubicaciones en todo el mundo.

Asimismo, el Grupo GG, a través de su filial íntegramente participada Five Oceans In-flight Limited, presta servicios de suministro de equipamiento de a bordo a compañías aéreas[1].

En España, el Grupo GG controla las siguientes sociedades: Gate Gourmet Holding España, S.L. (100%), Gate Gourmet España, S.L. (100%) y Air Cater, S.A. [2] (51%). Las dos últimas operan instalaciones en Madrid y Barcelona.

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

Volumen de ventas del Grupo GG (Millones de euros)			
	2004	**2005**	**2006**
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
UE	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 POURSHINS PLC (POURSHINS)

POURSHINS es una sociedad controlada por Legis Trust Limited que presta servicios de logística en catering de transporte, principalmente en catering aéreo. POURSHINS actúa como intermediaria entre los proveedores, las empresas de catering y las aerolíneas con el objeto de recudir costes y de garantizar la fiabilidad de toda la cadena de suministro.

En España, POURSHINS no dispone de una red física de distribución, sino que exporta los productos desde su almacén en el Reino Unido o desde los proveedores de POURSHINS, de manera que la entrega de los productos a las empresas de catering, en Madrid y Barcelona, se lleva a cabo directamente.

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

[1] Según la notificante, el Grupo GG sólo tiene aproximadamente el [0-10]% de cuota de mercado en el mundo.
[2] Esta sociedad está controlada por GG conjuntamente con […], empresa que no está presente por otras vías en los mercados relevantes analizados.

Volumen de ventas de POURSHINS (Millones de euros)			
	2004	**2005**	**2006**
Mundial	[<2.500]	[<2.500]	[<2.500]
UE	[250]	[250]	[250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

Las partes en la operación prestan servicios de restauración a bordo de aviones o catering aéreo.

V.1. Mercado de producto

Los servicios de catering aéreo consisten en el suministro de comidas y bebidas a las compañías aéreas para su consumo durante los vuelos. Junto a esta actividad principal, las empresas de catering aéreo prestan una serie de servicios accesorios, tales como el transporte a/desde el avión, la carga y descarga de los productos en el avión, la manipulación y colocación de los equipos, el calentamiento de la comida, el lavado de platos, la retirada de basuras, así como la planificación del menú y el diseño y promoción de las comidas.

Los servicios de catering ofrecidos en los aviones varían en función de ciertos aspectos, tales como la duración del vuelo, la clase en la que se viaja (turista/business/primera), la capacidad de elección del cliente en cuanto a comidas calientes, frías o snacks así como su inclusión o no en el precio del billete. En relación con este último aspecto, cabe diferenciar el "servicio tradicional de catering", en el que la compañía aérea paga a la sociedad de catering directamente, de la fórmula de "pago por comida" o "servicio a bordo de pago", en la que los pasajeros son los que pagan a la sociedad de catering, siendo la tripulación de la compañía aérea la que realiza la venta, recibiendo una comisión en función de las ventas.

Estos servicios de catering aéreo incluyen asimismo el servicio de catering para vuelos de retorno, el denominado "catering de retorno", en el que la compañía suministradora del catering carga la comida necesaria para todos los trayectos que realizará el avión, en aquellos aeropuertos concretos en los que tenga contrato con la compañía aérea correspondiente, sin necesidad de realizar ninguna operación en los aeropuertos intermedios.

Según la notificante, el servicio de catering tradicional está disminuyendo desde septiembre de 2001 debido a múltiples factores: la presión de las compañías aéreas de bajo coste, el catering de retorno, el cambio en los modelos de negocio en los proveedores tradicionales y la concentración de sus clientes debido a la consolidación de la industria aérea. Dicha industria tiende asimismo a incrementar sus gastos en seguridad y en combustible y se ha visto forzada a buscar nuevas soluciones para reducir gastos. Todo ello ha derivado principalmente en una reducción de la oferta de catering a bordo e incluso en algunos casos, especialmente en vuelos de corto recorrido, a eliminar la oferta de catering a bordo.

Fruto de estas nuevas tendencias, la industria está ahora compuesta por: (i) proveedores tradicionales, como GG, que prestan servicios de catering aéreo, equipamiento y actividades adicionales, tales como entrega de la comida al avión, suministro de material, diseño y promoción de menús, y (ii) nuevos proveedores no tradicionales que no están presentes en los aeropuertos y

que se abastecen de un único centro. Un ejemplo es la compañía Supplair/Dester que suministra cajas de comida de snaks o rápida preparadas para ser servidas a los pasajeros, o partes de comidas suministradas a proveedores tradicionales para su empaquetado (subcontratación). Estos nuevos proveedores no suelen tener medios para transportar la comida a los aviones o realizan dicho transporte a través de los proveedores tradicionales o en asociación con empresas de limpieza del aeropuerto que puedan realizar dicho transporte.

En distintos precedentes, las autoridades de defensa de la competencia nacionales y comunitarias[3] consideraron que los servicios de catering aéreo constituyen un único mercado de producto, a pesar de la variedad de los servicios prestados.

Puesto que la presente operación no plantea problemas de competencia bajo ninguna de las posibles definiciones de mercado, a los efectos de la presente operación, esta Dirección General no considera necesario decidir si es apropiado segmentar el mercado de servicios de catering aéreo en servicios tradicionales y no tradicionales. Por tanto, esta Dirección General de Defensa de la Competencia dejará abierta la definición exacta del mercado y analizará la incidencia de la operación en el conjunto del mercado de servicios de catering aéreo.

V. 2. Mercado geográfico

En los precedentes nacionales y comunitarios citados se ha determinado que el mercado geográfico relevante para los servicios de catering aéreo está restringido al área de un aeropuerto específico.

No obstante, los precedentes también indican que existen indicios que apuntan a que el ámbito geográfico de este mercado puede ser mayor que local. En primer lugar, es preciso considerar que las grandes compañías aéreas suelen suscribir contratos con las principales empresas de catering para líneas aéreas, que cuentan con implantación internacional. La suscripción de contratos con operadores de catering internacionales permite a las compañías aéreas satisfacer sus necesidades globales de servicios de catering con un solo operador. La existencia de acuerdos que cubren el servicio prestado desde diferentes aeropuertos puede propiciar la homogeneidad de tales servicios así como cierta armonización de precios.

Por su parte, sin perjuicio de la existencia de estos contratos globales, o que, al menos, cubren un conjunto de aeropuertos, las líneas aéreas de dimensión mediana o pequeña suscriben contratos locales que les permiten utilizar servicios de diferentes suministradores en los diversos destinos.

En segundo lugar, la delimitación geográfica del mercado exige considerar la influencia del catering de retorno. En este caso, los servicios ofrecidos por los operadores activos en un determinado aeropuerto compiten con los servicios ofrecidos desde otros aeropuertos nacionales e incluso extranjeros. En efecto, el catering de retorno permite a las compañías aéreas la opción de utilizar los servicios de catering en el aeropuerto donde cargan pasaje u optar por suministrarse de tales servicios en otro desde donde el avión haya despegado previamente, de forma que la competencia entre proveedores no se limitaría a las empresas ubicadas en el entorno inmediato de un aeropuerto en cuestión.

[3] Precedentes nacionales: N-05027 EUREST/IBER-SWISS CATERING, N-04011 GATE GOURMET/IBER-SWISS CATERING, NV-057 SWISS-AIR/SAS SERVICE PARTNER y NV-111 EUREST/OGDEN.
Precedentes comunitarios: M.4170 LSG LUFTHANSA SERVICE HOLDING/GATE GOURMET SWITZERLAND, M.2190 LSG/OFSI, M.1269 LSG/ONEXCORP/SKY CHEFS/CATEAIR, entre otros.

Así, a los efectos del sistema español de control de concentraciones y teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, esta Dirección General analizará los efectos de esta operación en los aeropuertos de Madrid y Barcelona, en los que están presentes las partes, así como también en ámbitos geográficos más amplios, en particular, en el ámbito nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Estructura de la oferta

Según datos aportados por la notificante, las cuotas de mercado de las partes y de sus principales competidores en el mercado de servicios de catering aéreo para el año 2006, tanto para España como para los aeropuertos de Madrid y de Barcelona, quedan reflejadas en los cuadros que se exponen a continuación:

MERCADO DE SERVICIOS DE CATERING AÉREO A NIVEL NACIONAL EN 2006		
Operadores	**Ventas (millones de euros)**	**Cuota**
GG*	[…]	[50-60]%
Eurest	[…]	[20-30]%
LSG	[…]	[10-20]%
Otros proveedores tradicionales	[…]	[0-10]%
Pourshins	[…]	[0-10]%
Aerosandwich	[…]	[0-10]%
Lord Sandwich	[…]	[0-10]%
Supplair/DH**	[…]	[0-10]%
GG+ Pourshins	[…]	**[50-60]%**
Mizanor	[…]	[0-10]%
Total	[…]	**100%**

MERCADO DE SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN EL AEROPUERTO DE MADRID EN 2006		
Operadores	**Ventas (millones de euros)**	**Cuota**
GG*	[…]	[60-70]%
Eurest	[…]	[10-20]%
LSG	[…]	[10-20]%
Pourshins	[…]	[0-10]%
Aerosandwich	[…]	[0-10]%
Lord Sandwich	[…]	[0-10]%
Supplair/DH**	[…]	[0-10]%
GG+ Pourshins	[…]	**[60-70]%**
Mizanor	[…]	[0-10]%
Resto Vite	[…]	[0-10]%
Total	[…]	**100%**

MERCADO DE SERVICIOS DE CATERING AÉREO EN EL AEROPUERTO DE BARCELONA EN 2006		
Operadores	**Ventas (millones de euros)**	**Cuota**
GG	[…]	[50-60]%
Eurest	[…]	[20-30]%
LSG	[…]	[20-30]%
Pourshins	[…]	[0-10]%
Lord Sandwich	[…]	[0-10]%
Supplair/DH**	[…]	[0-10]%
GG+ Pourshins	[…]	**[50-60]%**
Mizanor	[…]	[0-10]%
Resto Vite	[…]	[0-10]%
Total	[…]	100%

Fuente: Estimación del Notificante
* GG controla Air Carter conjuntamente con […].
** GG va a adquirir DH en 2007 (ver notificación N-07077).

Como se observa en los cuadros, GG es con diferencia el operador líder en el mercado de servicios de catering aéreo, tanto en el aeropuerto de Madrid como en el de Barcelona y, por tanto, a nivel nacional. En 2006 su cuota resultante de la operación, teniendo en cuenta a Supplair, es del [50-60]% a nivel nacional, del [60-70]% en el aeropuerto de Madrid y del [50-60]% en el aeropuerto de Barcelona, seguido a gran distancia del segundo operador, Eurest, que tuvo cuotas en torno al [10-20]%. A pesar de la clara posición de liderazgo de GG, la presente operación no supondrá una modificación significativa de la estructura de la oferta en el mercado de servicios de catering aéreo, puesto que la adición de cuota que supondrá Supplair más Pourshins es inferior al [0-10]% en cualquiera de los ámbitos geográficos considerados.

VI.2.- Estructura de la demanda

La demanda en el mercado de servicios de catering aéreo está constituida por las compañías de transporte aéreo.

Según la notificante, estas compañías, especialmente las grandes líneas aéreas internacionales, a veces suscriben acuerdos de suministro de carácter global para satisfacer todas sus necesidades de servicios de catering aéreo.

La demanda de estos mercados tiene cierto poder de negociación respecto a las empresas de catering aéreo a la hora de establecer las condiciones de contratación. Este poder de mercado se refleja en el procedimiento de selección del operador que le prestará estos servicios, que habitualmente se realiza mediante un proceso de licitación para cada aeropuerto individual o por grupos de aeropuertos. Además, según la notificante, los contratos que regulan la prestación de los servicios de catering permiten a las aerolíneas elegir subcontratistas (entre otros, los nuevos proveedores de servicios de catering) sin limitación alguna respecto del ámbito de los servicios o productos que deben ser suministrados por esos subcontratistas.

Los principales clientes de GG en el mercado de servicios de catering aéreo son […].

Por su parte, los principales clientes de POURSHINS son […].

VI.3.- Estructura de la distribución

De acuerdo con la notificante, en ambos mercados los servicios son normalmente suministrados directamente por las partes, sin intermediación de terceros en el canal de distribución.

No obstante, en el mercado de servicios de catering aéreo, los nuevos proveedores no tradicionales, que no tienen medios materiales para el transporte y la carga de la comida en el avión, a menudo contratan con los proveedores tradicionales o con las compañías de limpieza de los aeropuertos (muchas veces con la intermediación de la compañía aérea) para que entreguen la comida a bordo.

VI.4.- Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Según la notificante, los precios de los servicios de catering aéreo no son específicos para el mercado español y no están necesariamente relacionados con volúmenes de negocio, sino que están afectados por otro tipo de factores tales como el tipo de cliente (vuelos programados o vuelos charter; clientes globales o locales) y también por el tipo de comida solicitada por el cliente, las especificaciones de los contratos y por las tendencias del mercado (tales como la complejidad de las comidas).

Los precios de estos servicios generalmente se determinan cada cierto tiempo y de manera regular mediante la renegociación de los contratos suscritos entre las líneas aéreas y las empresas de catering y/o la apertura de nuevos procesos de licitación.

La duración de los contratos suele ser relativamente corta y los contratos suelen establecer terminaciones sin causa con […] de preaviso. Estos contratos […] y dan derecho al cliente a designar subcontratistas sin limitación con respecto a los productos y servicios a ser prestados por dichos subcontratistas.

En relación con la evolución de los precios, la notificante señala que éstos suelen incrementarse anualmente en base al IPC. Además, de conformidad con las costumbres del sector, se suelen otorgar descuentos fijos a las aerolíneas de forma anual.

VI.5.- Competencia potencial - Barreras a la entrada

Una de las barreras de entrada al mercado del catering aéreo procede de la integración vertical derivada de la creación de empresas de catering aéreo por parte de las propias compañías aéreas. Tal es el caso de Lufthansa con LSG Sky Chefs y de Air France con Servair.

Por otra parte, el Real Decreto 1161/1999, de 2 de julio, por el que se regula la prestación de los servicios aeroportuarios de asistencia en tierra, que traspone la Directiva 96/67/CEE al ordenamiento jurídico español, establece en su artículo 9 que la prestación de servicios de asistencia en tierra, entre los que se encuentra el servicio de catering a bordo, requiere la previa obtención de una autorización administrativa de la Dirección General de Aviación Civil por parte del agente interesado y para cada aeropuerto en el que pretenda actuar.

La Dirección General de Aviación Civil otorgará la autorización a petición del interesado y tras comprobar el cumplimiento de ciertos aspectos relativos a su situación económica, disponibilidad de cobertura suficiente en materia de seguros y cumplimiento de normas de seguridad aeroportuaria, protección de las instalaciones, aeronaves y equipos y de protección del medio ambiente. Las autorizaciones se otorgan por un periodo máximo de siete años, pudiendo ser renovadas.

Solamente cuando en un aeropuerto o en parte de él existan limitaciones objetivas de disponibilidad de espacio o de capacidad de las instalaciones, se podrá limitar, aunque con carácter excepcional, el número de agentes de asistencia en tierra, según establece el artículo 6 del Real Decreto 1161/199.

En cuanto a la instalación de unidades operativas de servicios de catering (cocinas y almacenes), el Real Decreto indica en su artículo 16 que AENA determinará las condiciones de acceso y uso de las infraestructuras aeroportuarias, distribuyendo entre los agentes de asistencia en tierra los espacios disponibles, con arreglo a criterios objetivos, transparentes y no discriminatorios. Es decir, la instalación de cocinas en los aeropuertos requiere la previa obtención de una concesión que se otorga por AENA mediante concurso.

La notificante considera que las nuevas innovaciones de los productos adoptadas por algunos de los nuevos operadores tales como cajas de comida, *snacks* y comida fría preempaquetada fácil de preparar han servido para aumentar las posibilidades de entrada en el mercado. Los nuevos operadores pueden centrarse en el embalaje de la comida en instalaciones alimentarias no especializadas sin tener que estar próximas a los aeropuertos, así que pueden prestar sus servicios a lo largo de toda Europa desde una sede central. La notificante apunta que la entrada es asimismo facilitada por las asociaciones de los nuevos operadores con compañías de limpieza en los aeropuertos de modo que no tienen que invertir en maquinaria de transporte y carga de mercancías en los aviones.

Por último, en los últimos tres años han entrado en el mercado de servicios de catering aéreo nuevos proveedores no tradicionales, tales como Aerosandwich y Resto Vite.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de GATE GOURMET Luxembourg IV s.a.r.l. (GG) del control exclusivo de POURSHINS Plc (POURSHINS) mediante la adquisición del 100% de su capital social.

La presente operación no supondrá una modificación significativa de la estructura de la oferta en el mercado de servicios de catering aéreo, puesto que la adición de cuota que supondrá Pourshins (incluyendo también a Supplair) es inferior al [0-10]% en cualquiera de los ámbitos geográficos considerados, permaneciendo GG como líder del mercado con una cuota cercana al [50-60]% a nivel nacional, y sin que como consecuencia de la operación desaparezcan competidores con potenciales de crecimiento en este mercado especialmente significativos.

Además, la demanda, constituida por las aerolíneas, tiene cierto poder compensatorio y las barreras a la entrada al mercado son cada vez menos significativas, en la medida en que el catering de retorno y la subcontratación del transporte en el aeropuerto están reduciendo las necesidades de disponer presencia directa en los aeropuertos para prestar estos servicios de catering.

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 Consejo Nacional 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.