



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 287 CORPFIN CAPITAL FUNDS / Cia. IRLANDESA AVIACIÓN (FUTURA)

Con fecha 27 de septiembre de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la toma de control por parte de CORPFIN CAPITAL FUND II B.V.(en adelante CCFII BV) y CORPFIN CAPITAL FUND II L.P. (en adelante CCFII LP) de la COMPAÑÍA HISPANO IRLANDESA DE AVIACIÓN, S.A. (FUTURA) (en adelante FUTURA).

Dicha notificación ha sido realizada por CCFII BV y CCFII LP 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".

Computados los plazos, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **28 de octubre de 2002**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la toma de control por parte de CCFII BV y CCFII LP de la empresa FUTURA, a través de una sociedad mercantil de nueva creación SPV, S.L. (en adelante SPV).

En la toma de control participarán también dos entidades vinculadas a CCFII BV y CCFII LP por un acuerdo de co-inversión y varios inversores individuales en los siguientes porcentajes: CCFII BV (61,27%); CCFII LP (28,45%); Corpfín Capital, S.A. (5%); Intergestora, S.A., (4,43%); e inversores individuales (0,084%) (en adelante los Fondos).



La creación de SPV y la transmisión de todas las acciones de FUTURA a SPV se llevará a cabo en las siguientes fases:

- (a) La sociedad irlandesa, AER LINGUS, propietaria de FUTURA, constituye la SPV mediante la aportación de un porcentaje aproximado al 20% de las acciones de FUTURA;
- (b) AER LINGUS vende a SPV un 30% del capital de FUTURA;
- (c) AER LINGUS vende a CCFII BV y CCFII LP y a los empleados de FUTURA el 50% de las acciones de FUTURA;
- (d) SPV realiza una ampliación de capital, en la cual AER LINGUS renuncia a su derecho de suscripción preferente y los Fondos y empleados la suscriben mediante la aportación del 50% de FUTURA que habían adquirido previamente.

Culminada la transmisión del 100% de las acciones de FUTURA a SPV, la estructura del capital de SPV será la siguiente:

- (1) El 65% del capital social de SPV será adquirido por los Fondos.
- (2) El 15% será adquirido por los empleados de FUTURA, a través de una sociedad española de nueva creación; y
- (3) El 20% restante quedará en manos de AER LINGUS.

Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada y aprobada por las autoridades de competencia de Irlanda.

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

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

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.



III. EMPRESAS PARTÍCIPES

III.1. **Adquirentes: CORPFIN CAPITAL FUND II B.V. (CCFII BV) y CORPFIN CAPITAL FUND II L.P. (CCFII LP)**

CCFII BV tiene como objeto social las inversiones en acciones o participaciones sociales en empresas españolas o basadas en España y la concesión de préstamos y prestación de servicios financieros a empresas españolas o basadas en España, además de todas las actividades que eso conlleve o que conduzcan a este fin.

CCFII LP tiene como objeto social cualquier actividad legal para la cual corporaciones pueden constituirse bajo las leyes de corporaciones del Estado de Delaware.

CCFII BV y CCFII LP tienen participaciones de control en las sociedades TMA y ROS FOTOCOLOR, empresas activas en la recogida y tratamiento de residuos sólidos industriales y en el revelado fotográfico respectivamente.

La facturación de CCFII BV, CCFII LP y empresas participadas en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del R.D.1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas de CCFII BV, CCFII LP y empresas participadas (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	-	39,05	74,72
Unión Europea	-	39,03	74,67
España	-	39,01	74,59

Fuente: Notificación

IV.2 **Adquirida: COMPAÑÍA HISPANO IRLANDESA DE AVIACIÓN, S.A. (FUTURA).**

Empresa constituida conforme a las leyes españolas, cuya actividad principal es el tráfico aéreo no regular o "charter" para pasajeros con puntos de origen y destino en el mercado aéreo europeo y en el mercado español.

FUTURA está especializada en el arrendamiento de aeronaves para el transporte aéreo de pasajeros, ofreciendo sus vuelos chárter a los tour operadores de Europa, principalmente en los mercados de Irlanda, Gran Bretaña, España, Escandinavia, Italia y Bélgica.

En el mercado español de vuelos chárter FUTURA tiene cuatro bases operativas principales: Palma de Mallorca, Tenerife, Las Palmas y Málaga, y una base en Dublín en los meses de verano.

Además, FUTURA arrienda sus flota a otras compañías durante la temporada de invierno y ofrece servicios de mantenimiento a otras compañías aéreas en sus bases operativas de Palma de Mallorca, Tenerife y Málaga.



Con anterioridad a la presente operación, FUTURA se encontraba participada al 100% por la empresa irlandesa AER LINGUS, compañía que a su vez se encuentra participada en un 95,24% por el Ministerio de Finanzas en representación del Gobierno Irlandés. El 4,76% restante de AER LINGUS es propiedad de los empleados de dicha compañía.

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

Volumen de ventas de FUTURA (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	164,8	209,5	224,2
Unión Europea	115,2	150,6	164,8
España	33,2	35,6	34,5

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El principal sector de actividad en el que se enmarca la operación es el de transporte aéreo no regular de pasajeros en los mercados europeo y español, ámbito en el que únicamente está activa la empresa adquirida FUTURA.

FUTURA opera, por una parte, en rutas con punto de origen en aeropuertos europeos y punto de destino en la España peninsular, Baleares e Islas Canarias y, por otra parte, entre destinos situados en el territorio español, con cuatro bases operativas principales: Palma de Mallorca, Tenerife, Las Palmas y Málaga, y una base en Dublín en los meses de verano.

En el sector del transporte aéreo de pasajeros, recientes Resoluciones del Tribunal de Defensa de la Competencia¹, Decisiones de la Comisión Europea² y Sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas³ consideran que las líneas regulares de transporte de pasajeros constituyen un mercado de producto diferenciado de los vuelos de pasajeros en líneas no regulares o en régimen chárter.

Los vuelos chárter de pasajeros son un 25-30% más baratos que los vuelos regulares, operan líneas directas hacia destinos turísticos, no coincidentes en general con las rutas regulares, y satisfacen necesidades diferentes de los usuarios finales (turistas).

¹ Resolución de 23.12.99, Exp. Líneas Aéreas 2.

² Casos IV/M.2672; 2041; 1524; 1494; 1354; 1341; 857; 616; 157; y JV-19.

³ Casos 66/86; 342/99.



Para los destinos turísticos, las decisiones de los consumidores se basan principalmente en la variable precio, por lo que la sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda dependerá básicamente de los precios y en menor medida de otros factores más representativos en la demanda de vuelos regulares, como horarios, frecuencia en los vuelos, acceso a los aeropuertos, servicios en vuelo, etc..

La finalidad comercial principal de las compañías chárter es atender la demanda de los tour operadores y de sus agentes, las agencias de viajes, que ofrecen a sus clientes paquetes de vacaciones que incluyen otros servicios además del servicio de transporte. La compañía aérea vende la totalidad de los asientos de la aeronave al tour operador, independientemente del número de asientos que finalmente sean ocupados, siendo la demanda de los tour operadores un factor determinante para las rutas y la frecuencia de los vuelos que finalmente operaran las compañías aéreas chárter.

Sin embargo, algunos asientos de cada vuelo pueden ser vendidos de forma separada, compitiendo con ciertas modalidades de billetes ofertados por las compañías aéreas regulares o de bajo coste.

En algunos casos las compañías de vuelos chárter son propiedad de los principales tour operadores, produciéndose en el sector una elevada integración vertical.

En el mercado de paquetes de viaje ofertados por los tour-operadores, puede diferenciarse igualmente entre paquetes de viaje a destinos de larga distancia y a destinos de corta distancia (Europa y países africanos situados en las riberas del Mediterráneo). La distinción entre oferta de vuelos de corta y larga distancia se debe básicamente a factores tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. En particular, cada tipo de vuelo se dirige a usuarios con distinto poder adquisitivo y la configuración de la flota es distinta para uno u otro caso.

En conclusión, en el contexto de la operación que se examina, en la que únicamente la empresa adquirida está presente en el mercado de vuelos chárter de pasajeros, será éste el mercado relevante para el análisis de la operación, sin que sea preciso delimitar si existen mercados de producto más estrechos dada la ausencia de efectos significativos sobre la competencia en este caso.

V.2. Mercado geográfico

La Comisión Europea ha considerado que en el ámbito europeo los vuelos charter puede definirse todavía como de carácter nacional⁴, debido a que tienen su punto de partida y regreso en un mismo Estado miembro y a que los tour operadores, principales demandantes de vuelos chárter, comercializan los paquetes de viaje a residentes de cada país, diferenciando cada producto a escala nacional por motivos lingüísticos, de costumbres, etc.. Teniendo en cuenta estas consideraciones, a los efectos de la presente operación, el mercado geográfico relevante será el mercado de vuelos chárter con origen o destino en España.

⁴ Caso IV/M.1341



VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1.- Características y evolución

El mercado español de pasajeros en vuelos chárter viene determinado por ser un destino tradicional de ocio.

De acuerdo con la información facilitada por la empresa notificante, en los cuadros adjuntos se indican los datos de pasajeros transportados en vuelos internacionales chárter con punto de destino en España y entre destinos en España durante los tres últimos años⁵.

Nº total de pasajeros en España en vuelos chárter internacionales y nacionales			
	1999	2000	2001
Pasajeros mdo. intern.	6.194.643	6.087.732	5.872.582
Pasajeros m. Español	1.450.913	1.001.204	762.027
TOTAL	7.645.556	7.088.936	6.634.609

Fuente: Estimaciones del notificante.

VI.2.- Estructura de la oferta

La estructura de la oferta en el mercado español de vuelos chárter se caracteriza por la presencia en el mismo de cuatro operadores principales, SPANAIR, FUTURA, AIR EUROPA e IBERWORLD.

La evolución del tráfico aéreo chárter de pasajeros en España, en vuelos nacionales e internacionales, durante los tres últimos años para las principales compañías activas en el mercado se encuentra reflejada en el cuadro adjunto.

Nº total de pasajeros en España en vuelos chárter internacionales y nacionales						
Compañía aérea	1999		2000		2001	
	Nº pasajeros	%	Nº pasajeros	%	Nº pasajeros	%
Spanair	1.963.955	26,6%	2.094.178	29,5%	2.115.606	48,1%
Futura	2.043.061	26,7%	2.151.111	30,3%	2.111.080	35,6%
Air Europa	1.953.404	25,5%	1.664.761	23,4%	1.341.069	7,0%
Iberworld Airl.	1.020.513	13,3%	1.65.236	15,0%	975.342	6,7%
LTE I. Airways	7.809	0,1%	3.933	0,05%	74.665	1,7%
Otros	656.814	8,6%	109.717	1,5%	16.847	0,2%
Total	7.645.556	100%	7.088.936	100%	6.634.609	100%

Fuente: Estimaciones del notificante

⁵ Cifras de pasajeros en vuelos chárter, tanto nacionales como internacionales, contados una sola vez para cada vuelo determinado y no en todas las etapas de dichos vuelos, según datos de la Dirección General de Aviación Civil.



En cuanto a la evolución del número de pasajeros en España en vuelos chárter nacionales a través de FUTURA y sus principales competidores, así como sus cuotas de mercado durante los últimos tres ejercicios se recogen en los siguientes cuadros:

Nº total de pasajeros en España en vuelos chárter nacionales						
Compañía aérea	1999		2000		2001	
	Nº pasajeros	%	Nº pasajeros	%	Nº pasajeros	%
Futura	[...]	[35-40]	[...]	[40-45]	[...]	[45-50]
Iberworld Airl.	[...]	[25-30]	[...]	[30-35]	[...]	[35-40]
Air Europa	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]	[...]	[5-10]
Spanair	[...]	[10-15]	[...]	[15-20]	[...]	[5-10]
LTE I. Airways	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
Otros	[...]	[10-15]	[...]	[0-5]	[...]	[0-5]
Total	[...]	100%	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Estimaciones del notificante

En cuanto a rutas concretas con origen en España en las que opera FUTURA, el cuadro siguiente refleja las cuotas estimadas por la notificante:

Cuotas de mercado de FUTURA en rutas con origen en España		
Origen	Ruta	Cuota mercado
Málaga	Málaga – Arrecife	[40-50]%
	Málaga - Palma de Mallorca	[30-40]%
	Málaga – Tenerife	[30-40]%
Alicante	Alicante - Palma de Mallorca	[0-10]%
	Alicante – Tenerife	[20-30]%
Barcelona	Barcelona – Arrecife	[0-10]%
	Barcelona - Menorca	[0-10]%
	Barcelona- Palma de Mallorca	[0-10]%
	Barcelona – Tenerife	[0-10]%
Bilbao	Bilbao – Arrecife	[10-20]%
	Bilbao - Menorca	[10-20]%
	Bilbao - Palma de Mallorca	[10-20]%
	Bilbao – Tenerife	[10-20]%
Granada	Granada - Palma de Mallorca	[0-10]%
	Granada – Tenerife	[50-60]%
Madrid	Madrid- Arrecife	[0-10]%
	Madrid - Palma de Mallorca	[0-10]%
	Madrid - Tenerife	[0-10]%
Pamplona	Pamplona - Palma de Mallorca	[50-60]%
Santiago de Compostela	Santiago - Palma de Mallorca	[10-20]%
	Santiago - Tenerife	[10-20]%
Sevilla	Sevilla – Arrecife	[0-10]%
	Sevilla - Palma de Mallorca	[0-10]%
	Sevilla - Tenerife	[0-10]%
Vigo	Vigo - Palma de Mallorca	[30-40]%
Vitoria	Vitoria - Palma de Mallorca	[0-10]%
Valencia	Valencia - Palma de Mallorca	[10-20]%
Valladolid	Valladolid – Arrecife	[30-40]%
	Valladolid - Palma de Mallorca	[40-50]%
	Valladolid - Tenerife	[20-30]%
Jerez	Jerez - Palma de Mallorca	[50-60]%
	Jerez – Tenerife	[50-60]%
Zaragoza	Zaragoza - Palma de Mallorca	[10-20]%
	Zaragoza - Tenerife	[20-30]%

Fuente: Estimaciones del notificante



Durante los últimos tres años se ha constituido en España la compañía de vuelos chárter, HOLA AIRLINES. En cuanto al resto de los países miembros de la Unión Europea se han creado las siguientes compañías: NEOS, FREE AIRWAYS y PANAIR en Italia; ASTRA, AXIS y AERIS en Francia; ASTRAEUS y PRIME en el Reino Unido; BIRDIE, V.G. AIRLINES y THOMAS COOK AIRLINES en Bélgica; DUTCHBIRD en Holanda; YES en Portugal; y NORDIK AIRLINE en Suecia.

VI.3.- Estructura de la demanda.

El mercado de vuelos chárter se encuentra considerablemente concentrado por el lado de la demanda. Un solo tour-operador (SOLTOUR) concentra por sí solo las tres cuartas partes de la demanda total. En el cuadro adjunto se indica la distribución del volumen de ventas de FUTURA entre los principales clientes durante los años 2000 y 2001.

Porcentaje de participación de los principales clientes de FUTURA en su volumen de ventas en España		
Cliente	2000	2001*
Viajes Soltour	[60-65]%	[65-70]%
Servicios y Tec	[5-10]%	[5-10]%
Air Spain Broker	[0-5]%	[0-5]%
Iberojet, S.A.	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[20-25]%	[15-20]%

Fuente: Estimaciones del notificante; *Hasta julio 2001

La demanda de vuelos chárter tiene igualmente un marcado carácter estacional, derivado de la desigual intensidad en la afluencia de turistas en las distintas épocas del año.

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

FUTURA, como compañía charter, fija el precio de la puesta a disposición de una aeronave a un tour-operador, para realizar una ruta. Dicho precio comprende el conjunto de servicios en tierra referentes al vuelo y los propios servicios del vuelo. La compañía aérea vende la totalidad de los asientos de la aeronave al tour operador independientemente del número de asientos que finalmente sean ocupados.

Los precios de los vuelos chárter se encuentran determinados por factores tales como el día de la semana para el que se contrata el servicio de chárter, franja horaria (diurna/nocturna), distancia (a mayor distancia menor es el precio hora de vuelo), temporada (verano/invierno), rentabilidad del mercado, ...

Las empresas clientes tienen un fuerte poder de negociación. Esto, unido a la sobrecapacidad del sector en los últimos años, ha posibilitado que los precios sean el factor competitivo más importante de las empresas oferentes.

Las ventas de FUTURA se realizan normalmente desde el departamento comercial de la propia compañía en España con la dirección de los tour-operadores.



En cuanto a los principales proveedores de FUTURA, son los propios de toda compañía aérea de vuelos chárter: empresas de hidrocarburos, empresas proveedoras de arrendamiento financiero de aviones, empresas encargadas del *handling* en los aeropuertos y los organismos encargados de conceder los permisos necesarios para el aterrizaje y estancia de las aeronaves en los aeropuertos.

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

La principal competencia potencial para las compañías de vuelos chárter se deriva tanto de los operadores de chárter presentes en otros países como de las compañías de bajo precio y de las compañías tradicionales que dejan un número de asientos con precios inferiores y más homogéneos a los precios de los vuelos chárter.

Por lo que se refiere a las posibles barreras de entrada existentes en el mercado relevante de la presente operación, no existen barreras regulatorias para el acceso a estas rutas por parte de nuevos entrantes, ni relativas a inversiones de tipo productivo u obstáculos en materia de servicios de "handling" o de reservas.

Las barreras de tipo regulatorio desaparecieron totalmente de la Unión Europea a partir de 1997, de forma que, en la actualidad, cualquier compañía comunitaria puede prestar libremente servicios de transporte aéreo en el interior de la UE, tanto de vuelos intracomunitarios como nacionales.

En el cuadro siguiente se refleja la estructura de la oferta considerando todos los operadores de vuelos no regulares en España, tanto internacionales como nacionales.

Evolución del tráfico aéreo no regular en España						
Compañía aérea	1999		2000		2001	
	nº pasajeros	%	nº pasajeros	%	nº pasajeros	%
Spanair	1.963.955	25,6%	2.094.178	29,5%	2.115.606	31,9%
Futura	2.043.061	26,7%	2.151.111	30,3%	2.111.080	31,8%
Air Europa	1.953.404	25,5%	1.664.761	23,4%	1.341.069	20,2%
Iberworld Airl.	1.020.513	13,2%	1.065.236	15%	975.342	14,7%
Aebal, S.A.	-	-	17.331	0,2%	-	-
Air Nostrum	-	-	7.131	0,1%	12.173	0,2%
LTE I. Airways	7.809	0,1%	3.933	0,05%	74.665	1,1%
Air Plus Comet	-	-	66.210	0,9%	-	-
Binter Canarias	-	-	6.184	0,08%	3.619	-
Binter Mediterráneo	-	-	1.335	0,01%	775	-
Seven Air	-	-	9.604	0,01%	-	-
Swiftair	-	-	1.922	0,01%	290	-
Total	7.645.556	100%	7.088.936	100%	6.634.609	100%

Fuente: Estimaciones del notificante

Si como se desprende del cuadro anterior el peso de estos competidores potenciales es hasta ahora reducido, no cabe ignorar que este es un mercado actualmente en proceso de transformación y sin barreras a la entrada sustantivas y, por tanto, esta competencia potencial no puede ser ignorada por los operadores.



Existe, además, una amplia gama de fórmulas y estructuras financieras para acceder a los activos necesarios, principalmente aeronaves y personal cualificado, para el transporte de pasajeros: arrendamiento operativo, alquiler de aviones con tripulación, alquiler de aviones sin tripulación, sub-contratación de servicios de “handling”, ..., que no supone la realización de una inversión significativa.

Por tanto, el principal factor que puede condicionar el mantenimiento de una relación efectiva de competencia lo constituye la saturación que pueda existir en los aeropuertos de origen o destino.

En este sentido, el Real Decreto Ley 15/2001, de 2 de noviembre, del Ministerio de Fomento, obliga a las compañías aéreas a devolver los derechos de despegue y aterrizaje (“slots”) que no sean usados por dichas compañías.

De acuerdo con la información aportada por el notificante, en la actualidad existen en España “slots” disponibles en los principales aeropuertos de destino turísticos, con la única excepción en algunos días de la semana en bandas horarias muy concretas.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VII.1.- Posición en el mercado

La adquisición de FUTURA por parte de CCFII BV y CCFII LP constituye en esencia una inversión financiera de un fondo de inversión que no participa en ningún otro operador en este mercado con ventas en España.

Como consecuencia de la operación notificada no se modifica por tanto la estructura de competencia en el mercado afectado dentro del sector de vuelos no regulares en España.

VII.2.- Competencia actual – Competencia potencial – barreras a la entrada

En el mercado de vuelos chárter en España compiten básicamente cuatro operadores principales, SPANAIR, FUTURA, AIR EUROPA e IBERWORLD. Adicionalmente, cabe señalar la presencia, en las rutas coincidentes, de las compañías de vuelos regulares tanto tradicionales, con un cupo de asientos a precios más bajos, como de las compañías bajo coste, en un mercado saturado y en transformación.

Además, no se aprecian barreras significativas de entrada para nuevos competidores relativas a inversiones de tipo productos u obstáculos en materias de servicios de “handling” o en cuanto a los permisos de despegue o aterrizaje (“slots”) en las rutas relevantes a los efectos de la presente operación.



VII.3.- Poder compensatorio de la demanda

Por lo que respecta a la estructura de la demanda, ésta se encuentra bastante concentrada, con un fuerte poder de compra por parte de los tour operadores, principales demandantes de estos servicios.

VII.3.- Conclusiones

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, no cabe esperar que la operación pueda obstaculizar el mantenimiento de 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 autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.