



## INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

### N-04011 GATE GOURMET / IBER-SWISS CATERING

Con fecha 20 de febrero 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 parte de GATE GOURMET HOLDING ESPAÑA, S.L. (GATE GOURMET) del control exclusivo sobre IBER-SWISS CATERING, S.A. (IBER-SWISS).

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 18 y 30 de marzo de 2004 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 30 de marzo y 2 de abril de 2004, respectivamente.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **5 de abril 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 adquisición del 70% de las acciones de IBER-SWISS CATERING, S.A. (IBER-SWISS) por parte de GATE GOURMET HOLDING ESPAÑA, S.L. (GATE GOURMET). GATE GOURMET ya posee el 30% de IBER-SWISS y tras la presente operación adquirirá su control y el 100% del capital.



La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa de Acciones entre IBERIA y GATE GOURMET de fecha 20 de enero de 2004. La efectividad del contrato está sujeta a la condición previa de que la operación sea autorizada por las autoridades españolas de competencia.

Las partes también han firmado un Contrato de Catering cuya efectividad se sujeta a la del Contrato de Compraventa de Acciones y que será analizado a continuación.

## **II. RESTRICCIONES ACCESORIAS**

### **II.1. Pacto de no competencia**

En la cláusula Octava del Contrato de Compraventa de Acciones se establece un pacto de no competencia por el cual la vendedora, en España y Portugal, por un periodo [no superior a cinco años] desde la fecha de cierre de la operación, no competirá con el Grupo GATE GOURMET en relación con los servicios contenidos en el Contrato de Catering. Estos servicios son los mismos que los prestados por IBER-SWISS a IBERIA anteriormente a la presente operación.

Las partes indican que el alcance geográfico y la limitación temporal a la capacidad de competir de la vendedora son necesarios y razonables en vista de la naturaleza global del negocio de catering en transporte aéreo y el periodo de tiempo necesario para la recuperación del coste de la inversión. No obstante, esta cláusula no prohíbe la adquisición indirecta por parte de la vendedora de negocios de catering a través de la adquisición de compañías aéreas cuya actividad principal no sea ésta, como tampoco la realización por la vendedora de una inversión financiera bien directa o indirecta del 10% del capital de un negocio de catering, siempre y cuando la vendedora no controle dicha entidad, en el sentido del artículo 42 del Código de Comercio.

La notificante considera que el período de duración [no superior a cinco años]<sup>1</sup> de la cláusula de no competencia se justifica por la necesidad de asegurar la transmisión del valor total de IBER-SWISS, valor que reside en que IBERIA, es decir el vendedor, es su principal cliente.

### **II.2 Contrato de suministro**

Las partes han suscrito un Contrato de Catering mediante el cual GATE GOURMET/IBER-SWISS se compromete a prestar a IBERIA con carácter exclusivo:

- [...]

- [...]

[...]

---

<sup>1</sup> Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial



El Contrato tendrá una vigencia de [superior a tres años] a contar desde su fecha de entrada en vigor, entendiéndose prorrogado tácitamente por periodos anuales.

La notificante justifica la existencia de este acuerdo por varios motivos.

En primer lugar, IBERIA ha sido el principal cliente de IBER-SWISS hasta el momento y constituye el [...] de su volumen de negocios. La única forma, según el notificante, de asegurar el valor completo del negocio transferido es a través de un compromiso a medio plazo por parte de IBERIA de contratar los servicios de catering a bordo de IBER-SWISS a un nivel no inferior al que ha habido históricamente.

En segundo lugar, el Contrato de Catering asegura de manera estable la continuidad de suministro de los servicios de catering a IBERIA en un volumen acorde a la tendencia histórica de demanda.

Finalmente, respecto a la duración del contrato, el notificante alega que las empresas competidoras de IBER-SWISS nunca han considerado a IBERIA como un cliente potencial. La vigencia temporal de [superior a tres años] permitirá a los competidores de IBER-SWISS planear lo necesario, prepararse y, en su caso, realizar las inversiones necesarias a fin de poder ofertar el aprovisionamiento de las necesidades de IBERIA una vez haya expirado el Contrato de Catering.

### **II.3. Cláusula de no captación**

Las partes han suscrito un Acuerdo Complementario con un compromiso de no captación de personal por medio del cual IBERIA, el vendedor, durante un periodo de [no superior a cinco años] no inducirá ni intentará inducir de forma directa o indirecta a abandonar el puesto de trabajo de la empresa vendida a una serie de trabajadores clave que se nombran en dicho Acuerdo Complementario, ni interferirá en la relación que existe entre la sociedad y dichos empleados, ni lo empleará o de cualquier modo contratará como empleado, contratista independiente o cualquier otra relación semejante.

### **II.4. 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.

[...]

En cuanto al objeto del pacto de no competencia, éste consiste en la prestación de servicios de catering directo e indirecto, actividad que realizaba la empresa transferida anteriormente a la operación.

Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios, así como la Comunicación de la Comisión sobre restricciones directamente relacionadas y necesarias para las operaciones de concentración (2001/C188/03), en consideración de este Servicio, el contenido y duración del pacto de no competencia y de la cláusula de no captación 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, este SDC considera que, si bien el objeto y ámbito del Contrato de Catering no van más allá de lo preciso para la operación de concentración, su duración claramente excede del periodo que generalmente se juzga necesario para garantizar la continuidad del negocio transferido ante la ruptura de los canales tradicionales de compra y suministro. Por tanto, no se considera el Contrato de Catering como parte integrante de la operación, estando sujeto, en su caso, a las disposiciones relativas a acuerdos entre empresas.

### **III. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989, DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

De acuerdo con la notificante, la operación notificada no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, del Consejo, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CE) nº 1310/97, puesto que no se alcanzan los umbrales previstos en los apartados 2 y 3 de su artículo 1. Por tanto, la operación 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 PARTÍPIPES**

#### **IV.1 Adquirente**

##### **- GATE GOURMET HOLDING ESPAÑA, S.L. (GATE GOURMET)**

Filial al 100% de GATE GOURMET NORTHERN EUROPE APS, sociedad danesa perteneciente al Grupo GATE GOURMET, que presta catering a bordo en distintos países del mundo.

[...]

Como se ha mencionado, también es propietaria del 30% de la sociedad a adquirir IBER-SWISS.

[...]



La facturación del Grupo adquirente GATE GOURMET en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

<b>VOLUMEN DE VENTAS DE GATE GOURMET</b> (Millones de Euros)			
	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificante

Nota: Los ingresos de GATE GOURMET en España provienen exclusivamente de AIR CATER.

[...]

## IV.2 Adquirida

- IBER-SWISS CATERING, S.A. (IBER-SWISS)

Se constituyó en 1985 por IBERIA (70%) y el Grupo SWISSAIR (30%) para proveer en un principio servicios de catering a bordo para los dos socios.

IBER-SWISS presta servicios de catering aéreo a partir de tres aeropuertos de España: Madrid, Barcelona y Málaga.

La facturación de IBER-SWISS en los tres últimos ejercicios económicos, conforme a los criterios previstos en el artículo 3 del Real Decreto 1443/2001, ha sido la siguiente:

<b>VOLUMEN DE VENTAS DE IBER-SWISS</b> (Millones de Euros)			
	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>
Mundial	0	0	0*
Unión Europea	0	0	0*
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificante.

\* El notificante indica que se deberían incluir las ventas en otros mercados de la UE y mundial realizadas a través de "return catering" desde España. Sin embargo, no disponen de datos fiables al efecto.



## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

Las partes operan en el sector de los servicios de restauración a bordo en vuelos para las compañías aéreas.

Estos servicios varían en ciertos aspectos dependiendo de: a) si el vuelo es de corta o larga distancia; b) la clase en la que se vuela (turista/business/primera), c) la capacidad de elección del cliente en cuanto a comidas calientes, frías o snacks y d) si se ofrecen las comidas como incluidas en el precio del billete. En relación con este último aspecto, cabe diferenciar el “servicio tradicional de catering”, caso en 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 pagan a la sociedad de catering y la tripulación de cabina de la compañía aérea recauda el precio pagado en nombre del operador de catering, recibiendo la compañía aérea normalmente una comisión en función de las ventas.

Las sociedades de catering a bordo también prestan una serie de servicios accesorios, como son: a) transporte a/desde el avión; b) carga y descarga de los productos en el avión; c) manipulación y colocación de los equipos; d) calentamiento de la comida; e) lavado de platos; f) retirada de basuras y g) planificación del menú, diseño y promoción de las comidas.

Las compañías de catering a bordo desarrollan su negocio a partir de ciertos aeropuertos concretos para los que han obtenido contratos con las compañías aéreas. La compañía de catering puede realizar la carga previa al vuelo y la carga posterior al vuelo dependiendo de si tiene instalaciones de catering en el aeropuerto de origen y destino. Asimismo, existe el denominado “catering de retorno” que se da en los vuelos que despegan de un aeropuerto donde la compañía de catering tiene instalaciones y finalizan en el mismo aeropuerto tras haber pasado por otros, por ejemplo, Madrid-Londres-Madrid. En este caso la compañía carga para todos los trayectos sin necesidad de ninguna operación en los aeropuertos intermedios.

A pesar de la variedad de los servicios prestados, puede considerarse que existe un único mercado relevante para los servicios de catering a bordo. Las compañías de catering normalmente proporcionan toda la variedad de comidas (calientes/frías/snacks) y bebidas que se necesitan para todas las clases (turista/business/primera clase), tanto para vuelos de larga como de corta duración, tanto para el “Servicio tradicional de catering” como para el “Servicio a bordo de pago”. Las compañías aéreas generalmente prefieren obtener todos los servicios de catering a bordo de un único proveedor cuando sea posible por razones de ahorro en costes y tiempo.

Así lo consideró tanto el SDC en el caso NV-057 SWISSAIR/SAS SERVICE PARTNER y NV-111 EUREST/OGDEN como la Comisión Europea en el caso M.1269 LSG/ONEXCORP/SKY CHEFS/CATERAIR y M.2190 LSG/OFSI.

En consecuencia, en el caso presente se examinará el mercado de los servicios de catering a bordo para compañías aéreas.



## **V.2 Mercado geográfico**

La parte notificante estima que el mercado geográfico relevante para el mercado de los servicios de catering a bordo se circunscribe al área de influencia de cada aeropuerto.

Los clientes sólo pueden obtener servicios de catering a bordo de proveedores situados muy cerca del aeropuerto donde el servicio se necesita (con excepción de los vuelos de retorno donde un proveedor puede proporcionar servicios de catering en una localización para cada uno de los vuelos tanto de ida como de vuelta). Dados los gastos de transporte y las necesidades de un servicio puntual, es improbable que los clientes obtengan servicios de catering de un proveedor situado en otro aeropuerto y aún es menos probable que cambie de aeropuerto para obtener servicios a un precio más bajo.

Sin embargo, también es cierto que las compañías aéreas suscriben contratos a nivel global con las principales empresas suministradoras de servicios de catering, conforme a los cuales las citadas compañías se comprometen a utilizar los servicios de un mismo suministrador en determinados destinos.

Igualmente, el aumento del uso del catering de retorno desde los ejes (hubs) principales contribuye a reforzar la idea de una evolución hacia mercados geográficos más amplios. De todos modos, este tipo de catering sólo es posible en vuelos de distancias cortas y medianas, ya que la comida no puede ser mantenida por un período muy largo de tiempo a bordo del avión (en el catering de retorno se carga en el avión toda la cantidad de comida que se sirve en todos los itinerarios y tramos). El radio geográfico de catering de retorno que se puede prestar desde Madrid, Barcelona y Málaga corresponde en realidad a la totalidad del continente europeo.

La Comisión Europea, en los casos señalados anteriormente, dejó abierta la definición precisa del mercado geográfico porque bien en una definición u otra la operación no presentaba problemas para la competencia.

En cualquier caso, a los efectos del sistema español de control de concentraciones, interesará analizar los efectos de esta operación en los aeropuertos donde operan las partes: Madrid, Barcelona y Málaga, sin dejar de tener la visión global del territorio nacional.

## **VI. ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **VI.1. Estructura de la oferta**

La parte notificante indica que no existe ninguna fuente oficial de información sobre las ventas de servicios de catering a bordo, por lo que los datos que se aportan a continuación se basan en sus mejores estimaciones. Igualmente, la estimación del tamaño del mercado por países es aún más difícil, por el hecho de que los operadores no publican información sobre las ventas de servicios de catering a bordo tomando como base el ámbito nacional.



A continuación se indican los volúmenes de ventas de las partes y sus competidores en el mercado de servicios de catering a bordo afectado por la operación para el año 2003 y para España:

MERCADO DE SERVICIOS DE CATERING A BORDO EN EL AÑO 2003 EN ESPAÑA		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
EUREST IN-FLIGHT SERVICES	[...]	[40-50]
EUREST-SERVAIR	[...]	[0-10]
<b>IBER-SWISS</b>	[...]	<b>[20-30]</b>
LSG SKY CHEFS	[...]	[0-10]
<b>AIR CATER (GATE GOURMET)</b>	[...]	[0-10]
OTROS	[...]	[0-10]
TOTAL	[...]	100

Fuente: Notificación.

A continuación se indican los volúmenes de ventas de las partes y sus competidores en el mercado de servicios de catering a bordo en los aeropuertos de Madrid, Barcelona y Málaga:

MERCADO DE SERVICIOS DE CATERING A BORDO AEROPUERTO MADRID - AÑO 2003		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
<b>IBER-SWISS</b>	[...]	<b>[60-70]</b>
EUREST-SERVAIR	[...]	[20-30]
LSG SKY CHEFS	[...]	[0-10]
<b>AIR CATER</b>	[...]	[0-10]
TOTAL EN MADRID	[...]	100

Fuente: Notificación.

MERCADO DE DE SERVICIOS DE CATERING A BORDO AEROPUERTO BARCELONA - AÑO 2003		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
<b>IBER-SWISS</b>	[...]	<b>[50-60]</b>
EUREST-SERVAIR	[...]	[20-30]
LSG SKY CHEFS	[...]	[20-30]
TOTAL EN BARCELONA	[...]	100

Fuente: Notificación.





MERCADO DE DE SERVICIOS DE CATERING A BORDO AEROPUERTO MALAGA - AÑO 2003		
Operadores	Volumen ventas (M. Euros)	Cuota %
IBER-SWISS	[...]	[30-40]
LSG SKY CHEFS	[...]	[30-40]
EUREST-SERVAIR	[...]	[20-30]
TOTAL EN MALAGA	[...]	100

Fuente: Notificación.

El notificante indica que a las cuotas de mercado anteriormente referidas debería añadirse un porcentaje no susceptible de ser definido que representan los vuelos con catering de retorno para cada aeropuerto. Cuando se aprovisiona un vuelo con catering de retorno, por ejemplo el vuelo de Alitalia Roma-Madrid-Roma, el catering de retorno está captando una porción del mercado del aeropuerto de Madrid. En consecuencia, todas las cuotas de mercado deberían reducirse con dicho porcentaje indefinido.

EUREST IN-FLIGHT SERVICES es un operador [...].

EUREST-SERVAIR es una filial [...].

LSG SKY CHEFS es una filial [...].

## VI.2. Estructura de la demanda

Se trata de compañías aéreas con elevado poder de negociación que contratan servicios de catering mediante licitación para los distintos aeropuertos (o varios aeropuertos a la vez). Todas las compañías de catering disfrutan de exclusividad bien para un aeropuerto en concreto o bien para un determinado territorio. Por ejemplo, IBERIA obtiene sus servicios de catering por medio de pequeños operadores locales en aeropuertos distintos a Madrid, Barcelona y Málaga, donde IBER-SWISS tiene la exclusividad.

Los principales clientes de las compañías de catering son los siguientes:  
[...]

## VI.3. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

Dado que cada aeropuerto tiene sus propias especificidades en términos de costes de mano de obra y de eficiencia, cada ubicación puede tener precios diferentes, incluso en algunos casos para el mismo cliente.

Los precios vienen generalmente determinados cada cierto tiempo y de manera regular mediante la renegociación de los contratos y/o procesos de licitación.



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

Los costes de entrada al sector no son demasiado relevantes. No existen prácticamente costes de promoción o publicidad. Los costes de infraestructura son comparables al establecimiento de una cocina industrial de capacidad y dimensiones similares.

El desarrollo de la actividad no requiere una especial inversión en I+D. No obstante, para atender vuelos de larga duración, es necesario un “know-how” específico en el ámbito logístico. Además, el incremento en la eficiencia del servicio es un valor creciente en este mercado. La introducción de nuevas líneas de producción, el uso de tecnologías de la información en la planificación de la producción y, en general, la introducción de sistemas de control y mecanización permiten a las compañías de “catering” mejorar dos parámetros importantes en este mercado: eficiencia y calidad. En este sentido, el “know-how” y el desarrollo tecnológico, aun cuando no pueden considerarse barreras a la entrada, son factores significativos para incrementar el nivel de competencia de las compañías suministradoras de este tipo de servicios a las compañías aéreas.

El acceso al mercado del “catering” aéreo precisa en primer lugar una inscripción en un Registro de Alimentos que depende de cada Comunidad Autónoma. Cualquier empresa puede obtenerla, siempre que cumpla con los requisitos mínimos de calidad e higiene. Los baremos de calidad, sanidad e higiene, son los exigidos por cada línea aérea, siendo normalmente requerido el nivel de calidad ISO 9002. En segundo lugar, es necesario que la empresa suministradora de “catering” aéreo obtenga mediante solicitud a AENA una autorización administrativa junto con el pago de un cánon simplemente por el uso del dominio público aeroportuario. No obstante, la instalación de unidades operativas de servicios de “catering”, cocinas, restaurantes y cafeterías requieren la previa obtención de una concesión que se otorga por AENA mediante concurso. Según datos que obran en este Servicio, el número de concesiones que se conceden está normalmente limitado aunque las autoridades suelen otorgar un número que garantice una competencia efectiva en el aeropuerto.

No obstante, también se puede acceder al mercado sin recurrir a una concesión administrativa. En ciertos aeropuertos, el acceso de las empresas suministradoras de servicios de “catering” se efectúa mediante la cesión parcial o subcontratación de las concesiones administrativas de que disponen los operadores de servicios de asistencia en tierra. Ello permite a las empresas suministradoras de “catering” aéreo ubicadas en el exterior de los aeropuertos operar sin una concesión propia, a través de empresas que dispongan de concesiones para efectuar servicios de asistencia en tierra. Además, en la actualidad, la posibilidad de establecer cocinas móviles cerca del aeropuerto impide que la falta de espacio disponible en los aeropuertos para instalar una cocina de “catering” sea un obstáculo para la entrada al mercado.

La principal barrera a la entrada radica, pues, en la integración vertical existente (líneas aéreas con su propia empresa de catering) y en los posibles contratos de larga duración que se suscriban.



## VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación de concentración que se analiza supone la adquisición por parte del Grupo GATE GOURMET del liderazgo que ha ostentado IBER-SWISS en el mercado de servicios de catering a bordo en los aeropuertos de Madrid, Barcelona y Málaga. En el conjunto de España, GATE GOURMET se sitúa como segundo operador, con una cuota del [20-30]%.

Sin embargo, solamente se produce un incremento de cuota [0-10%] en el aeropuerto de Madrid ya que en los aeropuertos de Barcelona y Málaga la concentración sólo supone la sustitución de un operador por otro.

Además, la presente operación supone la finalización de la integración vertical por parte de IBERIA, compañía que está siguiendo la misma tendencia de otras importantes compañías aéreas (British Airways, Varig, SAS, Swissair, etc.).

De esta forma, IBER-SWISS, como compañía dedicada a satisfacer principalmente las necesidades de IBERIA, tendrá ahora, como compañía independiente en manos de GATE GOURMET, un mayor incentivo para competir como participante activo en nuevos mercados.

Hay que tener en cuenta además que existen importantes operadores presentes en estos mercados, más o menos integrados con las compañías aéreas, entre los que destaca EUREST, [...].

Se trata de un mercado dinámico donde las cuotas de mercado pueden ser volátiles ya que el hecho de obtener un contrato de una compañía aérea para operar desde un determinado aeropuerto puede significar un cambio radical en la posición relativa de los operadores.

El mercado del catering a bordo es un mercado de licitación en el que las diferentes compañías aéreas cuentan con un elevado poder de negociación.

Finalmente, las barreras de entrada al mercado no son significativas para buen número de compañías de catering internacionales (como [...]) que han comenzado a prestar servicios en varios aeropuertos europeos en los últimos tres años.

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

## 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.