

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN **EXPEDIENTE C/0557/14 SPRINGWATER/GOWALL/PULLMANTUR (Activos)**

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 12 de febrero de 2014 tuvo entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia notificación de la concentración consistente en la adquisición por SPRINGWATER CAPITAL LLC (“SPRINGWATER”) y GOWALL VACATION HOLDING, S.L. (“GOWALL”) del control conjunto de determinados activos y sociedades vinculados a los negocios de agencias de viaje mayoristas y minoristas y al transporte aéreo de pasajeros del grupo PULLMANTUR.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por SPRINGWATER y GOWALL, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (“LDC”), por superar el umbral establecido en la letra a) del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Reglamento de Defensa de la Competencia (“RDC”), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 12 de marzo de 2014 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (4) La operación notificada consiste en la adquisición del control conjunto de determinados activos y sociedades vinculados a los negocios de agencias de viaje mayoristas y minoristas y de transporte aéreo de pasajeros del grupo PULLMANTUR (“negocios adquiridos”) por SPRINGWATER y GOWALL. PULLMANTUR únicamente conservará su negocio de cruceros.
- (5) En concreto, SPRINGWATER y GOWALL adquirirán el control conjunto sobre la aerolínea PULLMANTUR AIR, S.A., la agencia de viajes minorista NAUTALIA VIAJES, S.L. y los activos del negocio de tour operación y los circuitos “land tours” y “city tours” propiedad de PULLMANTUR, S.A.
- (6) A estos efectos, el [...]¹. SPRINGWATER y GOWALL firmaron una carta de intenciones donde expresaban su interés en adquirir dichos negocios de PULLMANTUR. Posteriormente, presentaron una oferta vinculante que fue aceptada por la matriz de PULLMANTUR, ROYAL CARIBBEAN HOLDINGS DE ESPAÑA, S.L. (“ROYAL CARIBBEAN”), el [...]. El [...], las partes suscribieron diversos contratos vinculados con la operación².
- (7) Uno de los contratos firmados, el de compraventa de acciones de NAUTALIA VIAJES, S.L., prevé que dicha agencia minorista y PULLMANTUR CRUISES, S.L. (la división de cruceros del grupo, que no es objeto de venta en esta operación) suscriban un [...] ³, que queda al margen de la presente operación.

¹ Se insertan entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

² [...].

³ [...].

Lo mismo se puede señalar de los [...] acuerdos adicionales pendientes de negociación y firma ([...]).

- (8) La operación se articulará a través de una sociedad vehículo de nacionalidad española (ANDROS DIRECTORSHIP, S.L.), que estará bajo control conjunto de SPRINGWATER y GOWAll, según se analizará posteriormente, y que dispondrá del [...] del capital de las diferentes empresas que conforman los negocios adquiridos de PULLMANTUR. ROYAL CARIBBEAN conservará el restante [...] del capital de todas ellas.
- (9) Según los notificantes, la participación que conservará ROYAL CARIBBEAN es puramente financiera, según se desprende del Acuerdo de accionistas suscrito entre las partes. Así, la cláusula [...] del acuerdo establece la necesidad de contar con el voto del representante de ROYAL CARIBBEAN únicamente para la adopción de determinadas decisiones encaminadas a proteger sus derechos como accionista minoritario, mientras que la cláusula [...] prevé que el número de Consejeros de los negocios adquiridos y su nombramiento se determinará unilateral y exclusivamente por ANDROS DIRECTORSHIP, S.L.
- (10) El apartado [...] del Acuerdo de accionistas prevé que ROYAL CARIBBEAN tendrá derecho a solicitar cualquier información relevante del negocio adquirido así como a nombrar un observador que podrá asistir a las reuniones de los Consejos de Administración de las diferentes empresas que conforman el negocio adquirido de PULLMANTUR, pero no podrá participar en el proceso de toma de decisiones ni tendrá derecho de voto.
- (11) En principio, la salida de ROYAL CARIBBEAN de los mercados en los que están activos los negocios adquiridos unido al pacto de no competencia de [no superior a tres] años suscrito en relación a los negocios de agencias de viajes mayoristas (tour operador y tour terrestres) en España, garantiza la ausencia de problemas de competencia derivados de dicho apartado del Acuerdo de accionistas. No obstante, cualquier alteración de la situación descrita y, en particular, la posible entrada de ROYAL CARIBBEAN en alguna de las actividades objeto del negocio adquirido que pudiera suponer la presencia de competidores (ROYAL CARIBBEAN y el negocio adquirido) en los órganos de gobierno del mismo o el intercambio de información entre competidores, quedaría sujeta a la normativa de acuerdos entre empresas.
- (12) El control conjunto de SPRINGWATER y GOWAll sobre la sociedad vehículo⁴ se deriva del funcionamiento de sus órganos de gobierno, según lo establecido en el acuerdo de socios suscrito entre ellos el [...].
- (13) Según dicho acuerdo, el Consejo de Administración de la sociedad vehículo constará de [...] miembros, [...] nombrados por SPRINGWATER y [...] por GOWAll. Los acuerdos en su seno se adoptarán con el voto favorable de más de la mitad de los miembros del Consejo, salvo determinados acuerdos que requerirán el voto favorable de [...] de SPRINGWATER más el voto favorable [...] de GOWAll, como es el caso, entre otros, de la aprobación del presupuesto anual y del plan de negocio de la sociedad o la contratación de altos directivos.

⁴ SPRINGWATER tendrá el [...] de su capital social y GOWAll el [...] restante.

- (14) Dichos derechos de veto otorgan a GOWAll un control conjunto con SPRINGWATER sobre ANDROS DIRECTORSHIP, S.L. y en último término sobre los negocios adquiridos de PULLMANTUR.
- (15) La operación se incluiría, por tanto, en el supuesto del artículo 7.1 c) de la LDC.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

III.1 Pactos de no competencia, no captación y confidencialidad

- (16) Los contratos de compraventa de activos y pasivos de los negocios de tour operador y de tours terrestres de PULLMANTUR, suscritos por las partes el [...], incluyen en sus cláusulas [...], respectivamente, pactos de no competencia, no captación y confidencialidad, de idéntica redacción.
- (17) En base a dichos pactos, el grupo vendedor (ROYAL CARIBBEAN) se compromete a no competir con los negocios de agencias de viajes mayoristas (tour operador y tour terrestres) en España durante el plazo de [no superior a tres] años desde la fecha de cierre de la operación.
- (18) Por otro lado, el vendedor se compromete a no captar empleados de los negocios de agencias de viajes mayoristas (tour operador y tour terrestres) durante ese mismo plazo de [no superior a tres] años, salvo que la captación se produzca como consecuencia de una política de contratación general no dirigida específicamente a empleados de los negocios de agencias de viajes mayoristas.
- (19) Asimismo, el vendedor se compromete a no facilitar a terceros información confidencial o secretos de negocios de los negocios de agencias de viajes mayoristas durante un plazo de [no superior a tres] años.

III.2 Valoración

- (20) El artículo 10.3 de la LDC establece que “en su caso, en la valoración de una concentración económica podrán entenderse comprendidas determinadas restricciones a la competencia accesorias, directamente vinculadas a la operación y necesarias para su realización”.
- (21) Teniendo en cuenta los precedentes nacionales y comunitarios existentes en la materia y lo establecido en la Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), esta Dirección de Competencia considera que tanto el contenido como la duración de los pactos de no competencia, no captación y confidencialidad no van más allá de lo que, de forma razonable, exige la operación de concentración notificada, considerándose parte integrante de la misma.

IV. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (22) De acuerdo con el notificante, la operación no tiene dimensión comunitaria, dado que el volumen de negocios de las partes no supera los umbrales del artículo 1 del Reglamento 139/2004, del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

- (23) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la misma.

V. EMPRESAS PARTICIPES

V.1 ADQUIRENTES

• SPRINGWATER

- (24) SPRINGWATER es una sociedad de inversión activa en la gestión y administración de fondos de capital riesgo [...].
- (25) SPRINGWATER no controla directa ni indirectamente empresa alguna que opere en el mercado relevante. Hasta mediados de 2013 SPRINGWATER no estaba presente en España, momento en el que adquirió el negocio de gestión documental de INDRA⁵.
- (26) El volumen de negocios de SPRINGWATER en el último ejercicio económico, conforme al art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según el notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS SPRINGWATER (millones de euros) 2013		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[>250]	[<60]*

Fuente: Notificación

* SPRINGWATER no facturó nada en 2012

• GOWALL

- (27) GOWALL es una sociedad domiciliada en España, cabecera de un grupo activo en el sector turístico, [...].
- (28) GOWALL presta servicios de agencia de viaje mayorista que incluye paquetes vacacionales, billetes de avión, circuitos y excusiones fundamentalmente con destino Canarias y Caribe. También ofrece servicios de tour operador a clientes empresariales.
- (29) Recientemente, GOWALL ha entrado en el negocio de agencias de viaje minoristas, a través de la agencia online MUCHOVIAJE, S.A.U. que adquirió en julio de 2013.
- (30) El volumen de negocios de GOWALL en el último ejercicio económico, conforme al art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según el notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS GOWALL (millones de euros) 2012		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[>60]

Fuente: Notificación

⁵ Recientemente, SPRINGWATER ha iniciado los contactos con la CNMC para notificar la adquisición del control exclusivo de SARENET S.A., operador de voz y datos especializado en empresas situadas en territorio español

V.2 ADQUIRIDOS: Negocios de PULLMANTUR

- (31) PULLMANTUR es un grupo turístico español controlado desde 2006 por la naviera americana ROYAL CARIBBEAN CRUISES LTD, cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Nueva York.
- (32) Los activos y sociedades objeto de adquisición por SPRINGWATER y GOWAII son aquellos vinculados a los negocios de agencias de viaje mayoristas y minoristas y al transporte aéreo de pasajeros del grupo PULLMANTUR, que únicamente conservará sus actividades de cruceros.
- (33) En el área de agencias de viaje mayoristas, PULLMANTUR ofrece paquetes vacacionales al Caribe así como circuitos terrestres por Europa y África. El negocio de agencias de viaje minoristas de PULLMANTUR se integra bajo la marca NAUTALIA VIAJES, que actualmente cuenta con 187 puntos de venta. En cuanto a las actividades de transporte aéreo de pasajeros, PULLMANTUR posee una aerolínea, PULLMANTUR AIR, S.A., que opera vuelos regulares (fundamentalmente las rutas Madrid-Cancún y Madrid-Punta Cana) y chárter⁶.
- (34) El volumen de ventas del negocio adquirido en el último ejercicio económico, conforme al art. 5 del R.D. 261/2008 fue, según el notificante, el siguiente:

VOLUMEN DE VENTAS NEGOCIOS ADQUIRIDOS (millones de euros) 2012		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2.500]	[<250]	[>60]

Fuente: Notificación

VI. MERCADOS RELEVANTES

- (35) El sector turístico resulta implicado en la operación y más concretamente las actividades de agencia de viajes mayoristas (que incluye los tours terrestres), minoristas y de transporte aéreo de pasajeros, en los que operan los activos de PULLMANTUR objeto de adquisición por SPRINGWATER y GOWAII.
- (36) SPRINGWATER no opera en ninguno de ellos y GOWAII lo hace solamente en el ámbito de las agencias de viaje (mayorista y minorista), por lo que solamente en este sector se producirá solapamiento de las actividades de las partes.

VI.1. Agencias de viajes

- (37) Tradicionalmente, los precedentes⁷ vienen distinguiendo entre las actividades de las agencias de viajes mayoristas o turoperadores y las agencias de viajes minoristas.
- (38) La actividad de los turoperadores se dirige al diseño, organización, comercialización y operativa de toda clase de viajes y productos turísticos originados por la combinación de diferentes servicios (paquetes turísticos), que son comercializados a través de las denominadas agencias minoristas, mientras que estas últimas han sido definidas tradicionalmente como las empresas que actúan como intermediario entre los proveedores de servicios,

⁶ PULLMANTUR AIR presta vuelos chárter o sub-chárter a terceros en ocasiones puntuales y con destinos variables.

⁷ Ver la reciente decisión de la CNMC en el asunto C-0492/13 GLOBALIA/ORIZONIA. Entre los precedentes comunitarios ver, las Decisiones de la Comisión en los casos M.5038 TELEFÓNICA/TURMED/RUMBO; M.4600 AIR TUI/FIRST CHOICE.

ya sean transportistas, cadenas hoteleras o agencias mayoristas, y los clientes finales.

- (39) La distinción entre la actividad de agencias mayoristas y minoristas es cada vez menos definida, debido principalmente a los cambios en los hábitos de consumo (entre otros, la demanda de productos on line), y a que una buena parte de la actividad mayorista se realiza cada vez más por agencias minoristas, facultadas legalmente para organizar y comercializar sus propios viajes o paquetes vacacionales.
- (40) En el ámbito de los **touroperedores**, los precedentes comunitarios citados consideraron la posibilidad de segmentar dicha actividad según destino (diferenciando entre viajes con destino dentro de España -destinos nacionales-; destinos cercanos y destinos lejanos), así como entre actividad emisora (la oferta se dirige al público a través de las agencias minoristas) y receptora (en la que el cliente es un profesional del sector, ya sea touroperador o una agencia minorista).
- (41) La CNMC, en el asunto C-0492/13 GLOBALIA/ORIZONIA y en aras de una mayor exhaustividad, examinó los efectos de la operación tanto en el mercado global, como en los citados segmentos.
- (42) En el caso que nos ocupa, los notificantes estiman que la cuota conjunta será inferior al [0-10%] en cualquier definición de mercado de producto empleada en el ámbito de las agencias de viaje mayorista⁸, por lo que esas actividades no serán objeto de análisis posterior.
- (43) En cuanto a las **agencias de viaje minoristas**, actualmente presentan dos formatos principalmente: las agencias tradicionales y las agencias online, que solo actúan a través de internet.
- (44) Recientemente, la Comisión⁹ ha determinado que la prestación de servicios online no constituye un mercado distinto de la prestación de servicios por agencias de viajes minoristas tradicionales, ya que ambos tipos de agencias compiten entre sí.
- (45) En otros precedentes se ha planteado la posible distinción de segmentos de producto en función del producto ofertado distinguiendo entre viajes de ocio (turismo vacacional) y actividades de travel business, que incluirían la organización de viajes de negocio para empresas y agencias gubernamentales.
- (46) También en este ámbito las partes estiman que la cuota conjunta será inferior al 5% del mercado de agencias de viaje minoristas a nivel nacional, por lo que esas actividades no serán objeto de análisis posterior.

⁸ Los notificantes estiman que la cuota conjunta será inferior al [0-10%] del mercado general de las agencias mayoristas de viaje en España. Por segmentos, la cuota conjunta sería de alrededor del [0-10%] en las actividades de agencia mayorista a destinos lejanos e inferior al [0-10%] en la actividad receptora de tour operador, únicos segmentos en los que están activos GOWALL y los activos adquiridos de PULLMANTUR. Adicionalmente, los activos adquiridos realizan actividad emisora de tour operador, siendo su cuota inferior [0-10%] del mercado nacional, según los notificantes.

⁹ Asunto M.5038 TELEFONICA/TURMED/RUMBO.

VI.2. Transporte aéreo de pasajeros

- (47) Tradicionalmente, las autoridades de defensa de la competencia¹⁰ han venido considerado que los servicios de transporte aéreo regular de pasajeros constituyen un mercado distinto de los servicios de transporte aéreo de pasajeros en vuelos chárter, llevándose a cabo estos últimos mediante la venta de billetes de avión a turoperadores esencialmente¹¹.
- (48) En el ámbito de los servicios de transporte aéreo regular de pasajeros, las autoridades de competencia han considerado que las definiciones de mercado de producto y geográfico deben basarse en el enfoque “punto de origen/punto de destino” o “enfoque OD”, según el cual, cada combinación de un punto de origen y un punto de destino constituye un mercado de producto y geográfico distinto desde el punto de vista de la demanda.
- (49) No obstante, al definir las rutas deben tenerse en cuenta determinados factores que pueden conducir a una definición más amplia o restrictiva del mercado, tales como la sustitución de los vuelos directos por los indirectos, la existencia de aeropuertos sustituibles que cubren el mismo área de captación, la existencia de pasajeros sensibles al tiempo o la existencia de medios de transporte alternativos.
- (50) En el caso presente, únicamente el negocio adquirido de PULLMANTUR ofrece servicios de transporte aéreo de pasajeros (ya sea chárter o en línea regular), por lo que no es necesario establecer una definición precisa del mercado.
- (51) Actualmente, PULLMANTUR ofrece dos rutas (Madrid-Cancún y Madrid-Punta Cana), que resultan relevantes a efectos de la operación.

VII. ANÁLISIS DE LOS MERCADOS

VII.1. Estructura de la oferta

- (52) Según los notificantes, PULLMANTUR presenta una cuota del [30-40%] del mercado del transporte aéreo de pasajeros en la ruta Madrid-Cancún según número de pasajeros transportados en 2013, siendo aproximadamente del [10-20%] en la ruta Madrid-Punta Cana.
- (53) Según los notificantes, dichas cuotas presentan un incremento respecto a los años anteriores dada la situación atípica que vivió el mercado durante 2013¹², que provocó el descenso repentino de las plazas existentes en esas rutas durante unos meses y el circunstancial incremento de la participación de los restantes operadores.

¹⁰ Casos C-0492/13 GLOBALIA/ORIZONIA, C/0387/11 LAN/TEP/TAM, C0234/10 AIR BERLIN/ NIKI. o casos comunitarios M.5747 IBERIA/BRITISH AIRWAYS y M.5403 LUFTHANSA/BMI.

¹¹ Recientemente los precedentes han señalado que la evolución del mercado en los últimos años parece apuntar a un cambio en las condiciones de competencia de los vuelos chárter en relación con los vuelos regulares.

¹² En ese año se produjo la quiebra de ORIZONIA, cuya compañía aérea ORBEST estaba activa en estas rutas y posteriormente la compra de parte de los activos de ORBEST por EVELOP AIRLINES compañía aérea del grupo BARCELO.

- (54) En cualquier caso, la operación analizada no conllevará adición de cuota de mercado alguna por cuanto SPRINGWATER y GOWALL no estaban presentes en dichos mercados con anterioridad.
- (55) Los principales competidores de PULLMANTUR en la ruta Madrid-Cancún durante 2013 fueron AIR EUROPA (grupo GLOBALIA) y ORBEST/EVELOP AIRLINES¹³, que conjuntamente detentan el restante [60-70%]. Según los notificantes, AENA no facilita información desagregada de dichos operadores; no obstante, de la información aportada se puede estimar que la cuota de AIR EUROPA sería aproximadamente del [40-50%] y la de ORBEST/EVELOP AIRLINES del [10-20%].
- (56) Junto a esos operadores que ofrecen vuelos directos Madrid-Cancún es necesario mencionar la importante oferta existente de vuelos indirectos, prestados entre otros por IBERIA o AMERICAN AIRLINES, que ejercen presión competitiva sobre los vuelos directos.

VII.2. Estructura de la demanda y distribución

- (57) La demanda final de los servicios de transporte aéreo en las rutas relevantes está fundamentalmente constituida por pasajeros que viajan por motivos de turismo y ocio.
- (58) Una parte importante de dichos clientes adquieren los pasajes formando parte de paquetes vacacionales¹⁴ que son distribuidos por las agencias de viajes, mientras que una parte reducida lo hacen directamente.
- (59) Según los notificantes, los servicios de transporte aéreo de PULLMANTUR se distribuyen fundamentalmente a través de agencias de viajes mayoristas y minoristas, mientras que alrededor del [...] de los pasajeros transportados adquieren sus billetes directamente o a través de plataformas vía internet.
- (60) El principal cliente del negocio de transporte aéreo de PULLMANTUR es la red de agencias minoristas del grupo, que distribuye sus propios paquetes vacacionales.

VII.3. Barreras a la entrada

- (61) Según los notificantes, la prestación de servicios de transporte aéreo de pasajeros está sometida a ciertas barreras de entrada, fundamentalmente derivadas de la existencia de slots disponibles¹⁵. No obstante, señalan que la ruta Madrid-Cancún no presenta barreras específicas que puedan impedir el acceso al mercado.
- (62) Junto a este factor, al que también consideran como uno de los elementos más relevantes de acceso al mercado, los precedentes antes mencionados apuntan otros elementos tales como las elevadas inversiones a realizar para desarrollar dicha actividad (aeronaves y en menor medida, personal cualificado y publicidad) y la necesidad de contar con una red de distribución apropiada.

¹³ Ver nota al pie nº 11

¹⁴ Incluyen vuelo y estancia fundamentalmente.

¹⁵ Derechos de despegue y aterrizaje

- (63) Ninguna de ellas constituye una barrera infranqueable de entrada al mercado por cuanto existen otras alternativas a la compra de las aeronaves, entre otras el alquiler o el leasing. En cuanto a las limitaciones vinculadas a la creación de redes de distribución, cada vez con mayor frecuencia los billetes se comercializan directamente a los clientes a través de internet. Junto a ello, existen multitud de agencias de viaje independientes (en locales comerciales o vía Internet) que venden billetes de cualquier aerolínea, proporcionando acceso directo a cualquier nuevo competidor que oferte vuelos en una determinada ruta.
- (64) En cuanto a la entrada de nuevos operadores al mercado, los notificantes señalan que EVELOP AIRLINES, compañía aérea del grupo BARCELO, comenzó a operar la ruta Madrid-Cancún en junio de 2013.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (65) La operación notificada consiste en la toma de control conjunto de determinados activos y sociedades vinculados a los negocios de agencias de viaje mayoristas, minoristas y de transporte aéreo de pasajeros del grupo PULLMANTUR por parte de SPRINGWATER y GOWAIL.
- (66) SPRINGWATER es un gestor de fondos de inversión que no controla empresa alguna activa en dichos negocios ni en otros verticalmente relacionados. GOWAIL está activo en los mercados de agencias de viaje mayorista y minorista, por lo que solamente en estos ámbitos se producirá solapamiento con las actividades adquiridas de PULLMANTUR, aunque con cuotas conjuntas inferiores al 5% en todos los posibles mercados de producto afectados.
- (67) En cuanto al mercado del transporte aéreo de pasajeros, la operación no supondrá modificación alguna de su estructura competitiva por cuanto los grupos adquirentes no estaban presentes con anterioridad. SPRINGWATER y GOWAIL pasarán a controlar las cuotas que PULLMANTUR presenta en las rutas que opera: Madrid-Cancún, donde posee el [30-40%], y Madrid-Punta Cana, con el [10-20%], en términos de pasajeros transportados en 2013.
- (68) La operación tampoco tendrá efectos verticales de relevancia dada la limitada presencia que GOWAIL y el negocio adquirido de PULLMANTUR tienen en los mercados de agencia de viajes mayoristas y minoristas.
- (69) A la luz de las consideraciones anteriores, no es previsible que la operación notificada vaya a suponer un obstáculo a la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser autorizada en primera fase sin compromisos.

IX. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone autorizar la concentración, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.