



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-05089

HONEYWELL / UOP

Con fecha 30 de septiembre de 2005 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por HONEYWELL INTERNATIONAL INC. (HONEYWELL) del control exclusivo sobre UOP LLC (UOP).

Dicha notificación ha sido realizada por HONEYWELL, 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, el Servicio de Defensa de la Competencia requirió del notificante con fecha 3 de octubre de 2005 información de carácter necesario para la resolución del expediente. La información requerida fue cumplimentada con fecha 3 de octubre de 2005.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **31 de octubre de 2005**, 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 exclusivo por parte de HONEYWELL INTERNATIONAL INC. (HONEYWELL) sobre UOP LLC (UOP). Supone el paso de control conjunto sobre UOP por parte de HONEYWELL y UNION CARBIDE al control exclusivo por parte de la primera.

La operación se articula por medio de un Acuerdo de Compraventa de 30 de septiembre de 2005, por el que el grupo adquirente adquiere la participación del 50% del capital de UOP propiedad del grupo UNION CARBIDE.



La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las autoridades de defensa de la competencia de España y también será notificada en Austria, Alemania, Italia, Japón, Brasil y Turquía.

II. RESTRICCIONES ACCESORIAS

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.

La transacción¹ comprende una cláusula de no competencia de una duración que no excederá de tres años por el que la vendedora se compromete a no competir con el negocio adquirido en el mercado mundial de absorbentes.

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 el contenido y la duración del pacto de no competencia 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 notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas, porque no supera los umbrales de notificación.

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 PARTÍCIDES

IV.1. ADQUIRENTE: “HONEYWELL INTERNATIONAL Inc.” (HONEYWELL)

HONEYWELL es un grupo multinacional cuyas acciones cotizan en la Bolsa de Nueva York². Ninguno de sus accionistas controla, de acuerdo con la notificante, individual ni conjuntamente la sociedad.

El negocio de HONEYWELL se estructura en cuatro divisiones:

- (i) Aeroespacial: motores, equipamiento, sistemas, servicios y repuestos para aeronaves, entre otros.
- (ii) Sistemas de transporte y energía: turbocompresores y sistemas térmicos para turismos, furgonetas, vehículos comerciales, materiales de fricción, productos de automoción, entre otros.
- (iii) Materiales Especiales: nylon, poliéster, polietilenos, fluorocarbonos y otros materiales especializados.

¹ Art. 8.01.e) del Acuerdo de Copmpraventa por remisión a la Sección 11.2 del Acuerdo de Creación de UOP.

² M.1601 ALLIEDSIGNAL/HONEYWELL En 1999, ALLIEDSIGNAL Inc. y HONEYWELL Inc. recibieron la aprobación de la Comisión Europea para completar su fusión bajo el nombre de HONEYWELL INTERNATIONAL Inc.

- (iv) Sistemas de Control de Automatización: productos y soluciones para sistemas de calefacción, ventilación, humidificación y de control de equipos de aire acondicionado, sistemas de alarma de seguridad y control de incendios, sistemas de automatización para el hogar, controles de iluminación, sistemas de administración de edificios así como servicios y soluciones de control de proceso para refinerías y plantas industriales.

HONEYWELL solo suministra soluciones de proceso, catalizadores y absorbentes destinados a la industria del refino del petróleo, petroquímica y gasista, a través de la participación de UOP, a la que controla conjuntamente³.

El volumen de ventas del adquirente en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del Real Decreto 1443/2001, es el siguiente:

Volumen de ventas de HONEYWELL (en millones euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[>5.000] ⁴ .	[>5.000]	[>5.000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 ADQUIRIDA: “UOP LLC” (UOP)

UOP es una sociedad norteamericana cuyo capital social se distribuye al 50% entre los grupos HONEYWELL y UNION CARBIDE.

UOP opera principalmente en el suministro de productos y soluciones de proceso para el tratamiento de hidrocarburos. La actividad de UOP abarca tres áreas principales:

- (i) Desarrollo de procesos de refino y purificación de hidrocarburos. UOP proporciona a sus clientes una prestación completa de (a) tecnología suministrada mediante licencia, (b) servicios de ingeniería global, (c) servicios conexos de mantenimiento, y (d) equipamiento suministrado en régimen de propiedad necesario para el tratamiento de hidrocarburos.
- (ii) Suministro de catalizadores destinados a las soluciones de proceso desarrollado tanto por la propia UOP como por otros competidores para el tratamiento de hidrocarburos.
- (iii) Suministro de absorbentes, que incluyen filtros moleculares usados para diversas aplicaciones como el tratamiento de hidrocarburos.

En España UOP tiene una presencia limitada con tan sólo una oficina y dos empleados. La mayoría de sus productos se comercializan en España por la propia compañía como ventas directas. No obstante, UOP vende sus absorbentes no sólo directamente sino también por medio de su distribuidor QUIMIDROGA.

³ HONEYWELL también está presente en la producción de diversos tipos de catalizadores de reacciones de síntesis orgánicas y que no se corresponden a los mismos sectores en los que opera la empresa objeto de adquisición.

⁴ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial



La facturación del negocio adquirido en los tres últimos ejercicios económicos, conforme al Art. 3 del Real Decreto 1443/2001, es la siguiente:

Volumen de ventas del negocio adquirido (en millones de euros)			
	2002	2003	2004
Mundial	[<5.000]	[<5.000]	[<5.000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto

UOP suministra las capacidades técnicas (tecnología, catalizadores, absorbentes y servicios accesorios) requeridas para la obtención de productos finales a base de hidrocarburos.

Por su parte, HONEYWELL no suministra tales capacidades, más que a través de UOP. La adquirente tampoco opera, según la notificante, en ningún mercado verticalmente relacionado con aquéllos en los que opera UOP⁵.

La notificante indica que las actividades de UOP en el sector de los hidrocarburos se integran en cuatro mercados diferenciados:

- (i) Suministro de soluciones de proceso para el tratamiento de hidrocarburos: comprende el conjunto de actividades necesarias para suministrar una solución de proceso para tratamiento de hidrocarburos a una refinería que comprenden licencia tecnológica y servicios de ingeniería personalizados para el diseño y preparación de las especificaciones técnicas de la planta. Además, algunos procesos requieren el uso de equipamientos suministrados en régimen de propiedad que son diseñados y fabricados específicamente para el cliente.

La notificante considera que el suministro de soluciones de proceso para el tratamiento de hidrocarburos constituye un mercado diferenciado. La licencia tecnológica y los servicios de ingeniería personalizados se suministran de manera conjunta a fin de proporcionar una solución completa. Los clientes no suelen comprar dichos elementos por separado, según la notificante.

La notificante señala la posibilidad establecer delimitaciones más estrechas de la operación en función del ámbito de aplicación de las soluciones (procesos de refinación de petróleo, de refinación de productos petroquímicos y de tratamiento de gas natural).

- (ii) Suministro de servicios continuos para las soluciones de proceso de tratamiento de hidrocarburos: se trata de servicios externos para las labores de mantenimiento general u optimización de procesos. La notificante indica que existe un mercado autónomo de

⁵ HONEYWELL suministra también sistemas de control para la industria de hidrocarburos para lo que mantiene una alianza intra-grupo con UOP desde diciembre de 2003. Según la notificante, la operación no modifica la relación en este mercado vecino. En cualquier caso, la cuota de HONEYWELL en el mercado de los sistemas de control para el tratamiento de hidrocarburos en la UE fue inferior al [10-20]% en 2004.

negociación de tales servicios con posterioridad a la prestación de las soluciones de proceso. La manera de prestar estos servicios es básicamente similar para todo tipo de proceso.

- (iii) Suministro de catalizadores de refino y petroquímicos: se trata de productos para el tratamiento de hidrocarburos que desencadenan determinadas reacciones como la eliminación del azufre en el diesel. Por lo general, cada tipo de proceso requiere un catalizador específico que ha sido desarrollado para ese proceso en cuestión lo que permitiría, según la notificante, valorar definiciones más estrechas del mercado.
- (iv) Suministro de absorbentes: se trata de materiales que provocan una reacción química por la que una sustancia se concentra en una superficie determinada de un cuerpo sólido de forma que puede ser separada de otras sustancias. Los absorbentes se suministran en la fase inicial de funcionamiento de una planta o instalación y, al igual que los catalizadores, necesitan ser renovados.

A la luz de las consideraciones expuestas, y dada la naturaleza de la operación, este Servicio, en línea con las definiciones propuestas por la notificante, analizará la incidencia de la operación en los mercados de soluciones de proceso para el tratamiento de hidrocarburos, servicios continuos para dichas soluciones, catalizadores de refino y petroquímicos y absorbentes, sin perjuicio de que en un futuro quepa considerar delimitaciones alternativas.

V.2. Mercados geográficos

Las partes indican que la dimensión geográfica de todos los mercados considerados es mundial ya que (i) la industria petrolera y petroquímica se explota en una escala global, (ii) los procesos empleados son relativamente homogéneos en todo el mundo, (iii) los clientes y competidores también operan, generalmente, en un ámbito supranacional, (iv) los oferentes no precisan presencia local en todo el mundo ya que los principales recursos son trasladados de un proyecto a otro, (v) no existen costes de transporte significativos, tarifas u otros obstáculos determinantes de mercados geográficos menores que el mundial y (vi) los concursos organizados para el suministro de productos o soluciones se convocan abiertos a empresas de cualquier procedencia.

En todo caso, dada la naturaleza de la operación, este Servicio no considera preciso cerrar la delimitación del mercado geográfico, procediendo a analizar el efecto de la misma en el mercado mundial y en el ámbito nacional.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

La oferta de los mercados relevantes afectados por esta operación está compuesta por operadores de alcance mundial, entre los que figuran empresas petroleras que han desarrollado sus propios procesos para ciertas aplicaciones. Estos operadores tienen importantes capacidades técnicas y recursos.

La notificante indica que la estructura de la oferta de los mercados relevantes es muy volátil dado el reducido número de proyectos que se adjudican al año, en particular si se toma como referencia un ámbito nacional, la irregularidad con que tales proyectos aparecen y su entidad.

- a) *Soluciones de proceso para el tratamiento de hidrocarburos*: HONEYWELL estima que el tamaño total del mercado mundial ascendió en 2004 a aproximadamente [...] de euros. La parte española de dicho mercado ascendió a [...] de euros.

La siguiente tabla recoge las cuotas de mercado de UOP y sus competidores en el mercado mundial de soluciones de proceso para hidrocarburos en 2004:

MERCADO MUNDIAL DE SOLUCIONES DE PROCESO PARA HIDROCARBUROS (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
UOP	[35-45]%
AXENS	[15-25]%
ABB LUMMUS	[5-15]%
KBR	[0-10]%
CHEVRON LUMMUS GLOBAL	[0-10]%
LINDE AG	[0-10]%
OTROS	[15-25]%
TOTAL	100%

Fuente: notificante

La notificante indica que, junto a competidores con mención individualizada en la tabla anterior, cabe señalar la presencia de compañías petroleras como EXXONMOBIL y SHELL y de firmas de ingeniería especializadas como BASF, CYNARA y LURGI.

En España UOP generó en 2004 aproximadamente [...] de euros en este mercado lo que supone una cuota del [40-50]%. UOP estima que el pasado año se adjudicaron [10-20] proyectos en España. En los ingresos de UOP en 2004 figuran también los correspondientes a proyectos adjudicados en años precedentes.

MERCADO ESPAÑOL DE SOLUCIONES DE PROCESOS DE HIDROCARBUROS (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
UOP	[40-50]%
AXENS	[35-45]%
OTROS	[10-20]%
TOTAL	100%

Fuente: notificante.

La notificante estima que para los años **2002** y **2003** las cuotas de mercado no excedieron de las estimadas para el 2004.

- b) *Servicios continuos para soluciones de proceso de tratamientos de hidrocarburos*: la estructura de este mercado es algo más estable en el tiempo, dado que las refinerías y plantas petroquímicas necesitan la prestación de servicios y mantenimiento de las soluciones de proceso que emplean.

UOP estima que su cuota en 2004 en este mercado en España es de, aproximadamente, el [0-10]% con unos ingresos de sólo [...] de euros.

- c) *Catalizadores de refino y petroquímicos*: UOP estima que el valor del mercado mundial de catalizadores de refino petroquímicos en 2004 ascendió a [...] de euros.



El siguiente cuadro muestra la estructura de la oferta mundial de catalizadores de refino y petroquímicos:

MERCADO MUNDIAL DE CATALIZADORES DE REFINO Y PETROQUÍMICOS (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
UOP	[15-25]%
CRITERION	[20-30]%
ALBEMARLE	[15-25]%
GRACE	[10-20]%
SUD CHEMIE	[0-10]%
AXENS	[0-10]%
OTROS	[5-15]%
TOTAL	100%

Fuente: notificante

UOP estima que las ventas de catalizadores en España en 2004 ascienden a [...] de euros. Aproximadamente [...] de euros corresponden a productos vendidos por la adquirida. De éstos un [10-20]% corresponden a productos comercializados por UOP pero fabricados por terceros como [...].

MERCADO ESPAÑOL DE CATALIZADORES DE REFINO Y PETROQUÍMICOS (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
UOP	[50-60]%
ALBEMARLE	[20-30]%
CRITERION	[5-15]%
SUD CHEMIE	[0-10]%
OTROS	[0-10]%
TOTAL	100%

Fuente: notificante

Las cuotas de UOP en 2002 y 2003 ascendieron al [25-35]% y al [50-60]% respectivamente.

La operación no dará lugar a ningún cambio de carácter cuantitativo en la estructura del mercado. HONEYWELL, además de no estar presente en mercados verticalmente relacionados con aquéllos en que opera UOP, tampoco suministra ningún producto químico o similar que pudiera vincularse al suministro de catalizadores.

d) *Absorbentes*: UOP estima que el tamaño mundial de absorbentes en 2004 ascendió a [...] de euros. La estructura de la oferta mundial en 2004 se recoge en la tabla siguiente:

MERCADO MUNDIAL DE ABSORBENTES (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
UOP	[30-40]%
ALMATIS	[10-20]%
WR GRACE	[5-15]%
POROCEL	[0-10]%
ALCAN	[0-10]%



MERCADO MUNDIAL DE ABSORBENTES (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
CECA/ARKEMA	[0-10]%
UETIKON/ZEOCHEM	[0-10]%
OTROS	[10-20]%
TOTAL	100%

Fuente: notificante

En España UOP estima que el tamaño total del mercado ascendió en 2004 a [...] de euros. El cuadro siguiente recoge la estructura de la oferta del mercado español de absorbentes en 2004:

MERCADO ESPAÑOL DE ABSORBENTES (% sobre ventas)	
EMPRESAS	2004
UOP	[45-55]%
WR GRACE	[20-30]%
ENGELHARD	[0-10]%
AXEMS	[0-10]%
CECA/ARKEMA	[5-15]%
UETIKON	[5-15]%
TOTAL	100%

Fuente: notificante

Las cuotas de UOP en 2002 y 2003 ascendieron al [30-40]% y al [30-40]% respectivamente.

Como consecuencia de la operación HONEYWELL asume en exclusiva la posición de su controlada conjuntamente, UOP. La adquirente no está presente en mercados verticalmente relacionados con la actividad de UOP, ni suministra producto químico o similar que pudiera vincularse al suministro de absorbentes.

VI.2. Demanda, distribución y precios

La estructura de la demanda en los mercados considerados está muy concentrada. Los principales clientes son las grandes compañías petroleras mundiales y nacionales, que controlan un alto porcentaje de las refinerías y plantas petroquímicas existentes en el mundo y que disponen de un poder de compra significativo. En particular, UOP tiene en España básicamente [0-5] clientes: [...].

La mayor parte de los productos de UOP se comercializan en España como ventas directas. Por lo que respecta a los absorbentes, aunque UOP vende directamente la mayor parte un [...] % de los mismos son comercializados por medio de su distribuidor en nuestro país QUIMIDROGA.

En cuanto a los precios, UOP no explota su negocio de soluciones de proceso conforme a una lista cerrada sino que se suelen determinar individualmente para cada cliente dado que están sujetos a procedimientos de licitación. Por su parte, los precios de catalizadores y absorbentes también se negocian en España sobre la base de contratos individuales. En particular, los precios de los absorbentes se negocian a través de su distribuidor en España, QUIMIDROGA. UOP considera que puede competir en precios con sus competidores.



VI.3. Competencia potencial - barreras a la entrada

La notificante indica que salvo la necesidad de poseer previamente conocimientos específicos en las técnicas básicas para el tratamiento de hidrocarburos, que puede representar una barrera de entrada difícil y que implique un determinado tiempo, no existen ni costes de transportes significativos, ni tarifas, ni otros obstáculos significativos que pudiesen dar lugar a la creación de otras barreras de entrada en los mercados relevantes.⁶ Por lo que se refiere a las soluciones aplicadas a procesos, los procesos que se emplean son los mismos a escala mundial, sin que su uso requiera una presencia local dado que los recursos relevantes para su prestación pueden trasladarse de un proyecto a otro.

En todo caso, aunque no existe ninguna legislación o normativa particular (comunitaria o nacional) que prevea algún tipo de procedimiento de autorización o regulación específica para los productos y servicios prestados por UOP, sí existe legislación aplicable a las actividades conexas llevadas a cabo por los clientes de UOP por la que se regula la construcción y funcionamiento de refinerías y plantas petroquímicas. Tal es el caso del Real Decreto 2085/1994, de 20 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones Petrolíferas (BOE de 27 de enero de 1995, núm. 23, pág. 2591). De esta forma, las soluciones y productos de UOP deben adaptarse a esta normativa.

En los mercados relevantes en los que opera UOP la innovación tecnológica se concibe como uno de los principales factores de competencia no sólo para crecer sino para sobrevivir en él. Por tanto, una efectiva inversión en Investigación y Desarrollo⁷ resulta importante. En los últimos años, UOP ha realizado inversiones en I+D que representan un [...] % de los ingresos de la compañía.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la toma de control excluido por parte de HONEYWELL INTERNATIONAL INC. (HONEYWELL) sobre UOP LLC (UOP), empresa que la adquirente ya controla conjuntamente con UNION CARBIDE CORPORATION (UCC).

La operación de concentración consiste, por tanto, en el paso de control conjunto sobre UOP, ejercido entre UCC y HONEYWELL, al control exclusivo por parte de esta última.

La adquirida opera en distintos mercados en los que HONEYWELL sólo está presente a través de su participación en UOP. HONEYWELL tampoco opera, según la notificante, en ningún mercado relacionado verticalmente con aquéllos.

Por tanto, como consecuencia de la operación de concentración no se produce adición alguna de cuotas. HONEYWELL se limita a controlar en exclusiva las cuotas de UOP que hasta ahora controlaba conjuntamente.

⁶ Las compañías que ya operan en el sector de hidrocarburos, tales como las grandes compañías petroleras o petroquímicas, y disponen de los conocimientos básicos requeridos, por lo que podrían desarrollar fácilmente productos que compitan en los mercados relevantes.

⁷ Las estrategias claves que condicionan los programas de I + D en los sectores en que opera UOP incluyen (i) la maximización del crecimiento en mercados clave, (ii) el desarrollo de nuevas vías para el petróleo y los productos químicos, y (iii) la inversión en nuevas plataformas de tecnología para captar oportunidades en los mercados emergentes.



En España las cuotas de UOP son del [40-50]% en el mercado de soluciones de proceso para tratamiento de hidrocarburos, del [0-10]% en el de servicios continuos para tales soluciones, del [50-60]% en el de catalizadores de refino y petroquímico y del [45-55]% en el de absorbentes.

En todo caso, estos mercados presentan características que apuntan a su dimensión supranacional. De hecho, la competencia en dichos mercados se articula, principalmente, a través de adjudicaciones competitivas organizadas por los clientes que no consideran la procedencia geográfica de las empresas oferentes.

Por otra parte, HONEYWELL continuará enfrentándose a la competencia de importantes compañías altamente cualificadas como AXENS, ABB LUMUS, CRITERION (Filial de ROYAL DUTCH/SHELL), HALDOR TOPSOE, ENGELHARD, STONE & WEBSTER y GRACE, además de compañías petroleras como EXXONMOBIL, CHEVRON y PETROBRAS. Las cuotas de UOP en los mercados mundiales son inferiores a las que registran en España.

Estos competidores disponen de un nivel tecnológico suficiente lo que les permite sortear lo que, de acuerdo con la notificante, parece constituir la principal barrera de acceso al mercado: la capacidad tecnológica.

Por último, la demanda de estos mercados se caracteriza por un fuerte poder de compra. Se trata de un número reducido de clientes entre los que figuran las principales compañías petroleras mundiales y nacionales que controlan un elevado porcentaje de las refinerías y plantas petroquímicas existentes en el mundo. En España UOP tiene básicamente [0-5] clientes: [...]. Este poder de negociación se ve incrementado por el recurso a mecanismos de adjudicación competitivos y a la existencia de suministradores alternativos con buena capacidad técnica y financiera.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones no cabe esperar que la operación de referencia pueda obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados.

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 tácitamente autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.