



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N-04084

FAYAT / BOMAG

Con fecha 24 de noviembre de 2004 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por FAYAT S.A. del control de los principales activos que configuran el negocio mundial de máquinas y componentes de compactación, del grupo BOMAG.

Dicha notificación ha sido realizada por FAYAT S.A., 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”.

Según lo anterior, la fecha límite para remitir el expediente al Tribunal de Defensa de la Competencia es el **24 de diciembre de 2004**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación consiste en la adquisición por FAYAT, S.A. de los principales activos que configuran la línea de negocio mundial del Grupo BOMAG.

La operación se articula a través de un Acuerdo de Venta Internacional de Acciones de fecha 28 de octubre de 2004 entre FAYAT, S.A. como comprador y las sociedades BOMAG HOLDING GmbH, BOMAG U.L.M. GmbH, RADIODETECTION LIMITED como vendedoras, y SPX CORPORATION¹, como garante de la operación.

El conjunto de sociedades adquiridas², en adelante Grupo de sociedades BOMAG, se dedica a la actividad de maquinaria de compactación. BOMAG HOLDING GmbH, participa en otras sociedades, en su mayor parte financieras, que no forman parte de esta operación.

¹ La Sociedad SPX CORPORATION actúa en su condición de principal accionista de los vendedores.

² Filiales de BOMAG en Reino Unido, Francia, Italia, Canadá, Japón, Alemania, Shanghai....

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización por parte de las Autoridades de Defensa de la Competencia de España. La operación también ha sido notificada a Alemania y Francia, y se proyecta su notificación a las autoridades de los Estados Unidos.

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.

En el Acuerdo de Venta Internacional de Acciones las partes han pactado sendos acuerdos de confidencialidad y de no competencia y no captación:

- El Acuerdo de confidencialidad restringe la capacidad para desvelar o utilizar información relativa a las sociedades objeto de la transacción por parte del vendedor, y de las actividades del vendedor y sus filiales por parte del comprador, en ambos casos con duración [superior a 3 años]³.
- El Acuerdo de no-competencia y no captación dispone que ni el vendedor ni sus filiales participarán en las actividades en que operan las sociedades adquiridas, ni contratarán a empleados de las mismas, durante un periodo de [no superior a 3 años].

El pacto de confidencialidad se recoge en una cláusula de duración indefinida. Por tanto, 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 (2001/C188/03), se considera que en el presente caso la duración de dicha cláusula va más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada, por lo que no forma parte de la operación de concentración y estaría sujeta, en su caso, a la normativa relativa a acuerdos entre empresas.

En cuanto a las cláusulas de no-competencia y captación, se considera que en el presente caso la duración y contenido de éstas no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada y no es 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.

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.

³ Se indican entre corchetes aquellas partes del informe cuyo contenido exacto se ha declarado confidencial

IV. EMPRESAS PARTÍCIPIES

IV.1. Adquirente: “FAYAT SA.” (FAYAT)

FAYAT es una sociedad francesa cabecera de un grupo multinacional de aproximadamente 75 sociedades activas en el ámbito de la construcción, de los productos industriales y de los servicios.

En el ámbito de la construcción, FAYAT opera, fundamentalmente, en las áreas de:

- Ingeniería, ejecución, mantenimiento o renovación de obras públicas e infraestructuras, trabajos de fundición, aplicaciones industriales del acero etc. [...].
- Aplicaciones electrónicas y prestaciones de servicios relacionados con la electricidad y la tecnología de la información: alumbrado, ordenación de tráfico, gestión de edificios, etc. [...].
- Construcción de estructuras metálicas [...].

En el ámbito industrial, el Grupo FAYAT desarrolla actividades de diseño, fabricación y comercialización de:

- Equipamiento para la realización de actividades de asfaltado y mantenimiento de carreteras [...],
- Equipamiento para la realización de actividades relacionadas con la carga y la elevación de material [...], y
- Tanques de aire comprimido y tanques de agua destinados a aplicaciones industriales de diversa índole [...].

En los últimos tiempos, FAYAT viene desarrollando una nueva división de servicios (aproximadamente un [...] % de su actividad) vinculada principalmente a la gestión de infraestructuras; concesiones públicas; servicios inmobiliarios; protección de medio ambiente; y viñedos.

En España, FAYAT desarrolla actividades relacionadas con la venta de maquinaria de obra y componentes industriales distintos de los destinados a trabajos de compactación a través de sus filiales FAYAT ESPAÑA, S.A. y FRANKI IBERIA. En concreto FAYAT comercializa rociadores de carreteras (sprays) ([...] % de su facturación en España), cepillos y escobas de carretera/ciudad ([...] %), plantas de asfalto ([...] %), tanques de compresión de aire ([...] %), y grúas y montacargas ([...] %).

FAYAT no está presente ni en España ni en el resto del mundo en el segmento de maquinaria y componentes destinados a trabajos de compactación.

Los accionistas de FAYAT SA son: M. Clement Fayat 27,12%, SA Fayat Genest. 26,21%, SC Fajinvest 22,09%, SC Fanlivest 15,65%, M. Jean Claude Fayat 4,42%, M. Laurent Fayat 4,42% y otros 0,086%.

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

Volumen de ventas de FAYAT (Millones de euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[>250]	[>250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación.

IV.2. Adquirida: “Empresas adquiridas del Grupo BOMAG” (Grupo BOMAG)

El Grupo BOMAG integra un conjunto de empresas especializadas en el diseño, fabricación y comercialización de maquinaria –pesada y ligera- destinada principalmente a actividades de compactación de tierras, asfalto y basuras⁴, incluyendo soluciones especiales para el reciclaje de firmes bituminosos y para la estabilización de todo tipo de terrenos. Adicionalmente, BOMAG ofrece suministro de piezas de recambio y otros servicios conexos a los trabajos de compactación.

El Grupo cuenta con cuatro centros de producción: la sede central en Alemania, dos centros en EEUU y otro en Shangai (China).

En España el Grupo BOMAG lleva a cabo actividades de comercialización de sus productos y servicios relacionados con la compactación de tierras, asfaltos y basuras a través, principalmente, de una distribuidora independiente denominada MAQUINTER S.A.

BOMAG HOLDING GmbH se encuentra controlada por la sociedad norteamericana BROOLKFIELD INTERNATIONAL SALES CORP que, a su vez, está controlada por SPX CORPORATION, una compañía americana que cotiza en la bolsa de Nueva York.

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

Volumen de ventas del GRUPO BOMAG (Millones euros)			
	2001	2002	2003
Mundial	[<5000]	[<5000]	[<5000]
Unión Europea	[<250]	[<250]	[<60]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

⁴ La maquinaria de compactación se utiliza también en trabajos de jardinería y paisajismo y en la gama completa de construcción de vías de tráfico y en trabajos pesados de terraplenado.

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

El sector económico en el que se desarrolla la operación es el de la fabricación y distribución de maquinaria de obra y, en particular, el segmento de máquinas y componentes destinados al sector de compactación, ámbito en el que únicamente se encuentra presente la empresa adquirida.

Dentro del ámbito de la fabricación y distribución de la maquinaria de obra se pueden diferenciar, en función de su uso, los siguientes segmentos: (i) maquinaria para construcción y mantenimiento de carreteras; (ii) maquinaria para la fabricación y tratamiento de hormigón; (iii) maquinaria de elevación, transporte y mantenimiento; (iv) equipos para canteras, minería y reciclaje; (v) equipos para movimiento de tierras; (vi) equipos para trabajos temporales de obra y (vii) maquinaria y equipo auxiliar.

Las partes indican que en el ámbito específico de la maquinaria para construcción y mantenimiento de carreteras, los equipos destinados a labores de compactación de suelos, tierras y residuos configuran un mercado específico, distinguible del resto. Es este el ámbito específico en el que se enmarca la presente operación al ser el único en el que está activo el negocio adquirido.

El Servicio de Defensa de la Competencia tuvo ocasión de analizar este mercado en el expediente N-04034 ALTOR/DYNAPAC, de 8 de junio de 2004. En el citado informe se definía la compactación como el proceso artificial de consolidación de un terreno mediante la expulsión de aire existente entre sus partículas, aumentando mecánicamente la densidad del mismo y asegurando las superficies sobre las que se construirán vías de tráfico o cimientos.

Los equipos de compactación pueden dividirse en pesados, comúnmente conocidos como apisonadoras, y ligeros, que se emplean en espacios reducidos y son complementarios de los pesados en las zonas de difícil acceso.

La notificante, en consonancia con el Servicio en el precedente citado, considera que la distinción entre ambos tipos de productos se basa en los diferentes pesos, dimensiones, precios y aplicaciones.

Así, dentro de los equipos pesados de compactación, configurado por máquinas de peso superior, por lo general, a tres toneladas, figuran, entre otros, rodillos, compactadores de neumáticos, tierras o residuos, estabilizadoras de asfalto y compactadoras de residuos.

Estos equipos están destinados a cubrir necesidades, generalmente, de empresas constructoras relacionadas con la compactación de capas de asfalto, de rodadura y antihelada, entre otras, en el marco de la construcción de obras de cierta envergadura. La utilización de uno u otro equipo depende de factores tales como la dimensión y características de la obra, la anchura de la vía a tratar o el tipo de tratamiento que se quiera llevar a cabo. Se trata, en buena medida, de equipos sustituibles entre sí.

El segmento de los equipos ligeros de compactación está formado, entre otros, por pisonés, bandejas vibrantes, rodillos y compactadoras multiuso de menos de tres toneladas.

Este tipo de máquinas, más pequeñas y manejables, se destina a cubrir necesidades de empresas de distinto tamaño en el campo de la construcción, reparación y mantenimiento de infraestructuras y obras no necesariamente de gran dimensión. Se trata de equipos relativamente

sustituibles entre sí, aunque cada máquina presenta características definidas (tamaño, forma, movilidad, maniobrabilidad, etc.) que limitan su uso sólo para determinadas tareas y espacios.

Habitualmente, el cliente se dota de varios equipos ligeros, como complemento a los equipos pesados, a efectos de cubrir las distintas necesidades que pueden surgir en una obra.

Así, a la luz de las consideraciones anteriores, los mercados relevantes a los efectos del análisis de la presente operación serán los de maquinaria, componentes y equipo auxiliar destinados a labores de compactación de tierras, asfaltos y demás residuos, distinguiendo entre equipos ligeros y pesados.

V.2. Mercado geográfico

En cuanto a la dimensión geográfica de los mercados de producto descritos, las partes, de acuerdo con el precedente del Servicio N-04034, consideran que tiene una dimensión supranacional, probablemente comunitaria, ya que la mayoría de los fabricantes (BOMAG⁵, DYNAPAC, CATERPILLAR, HAMM/WIRTGEN, AMMANN, WACKER, etc.) compiten a escala internacional y, en particular, comunitaria.

Los procedimientos de oferta y licitación a escala europea son comunes y no existen barreras que impidan aprovisionar a un cliente de un Estado miembro por un fabricante radicado en otro. El único condicionante es que el fabricante esté en disposición de proporcionar asistencia técnica para el producto vendido.

Sin embargo, los fabricantes pueden establecer relaciones con técnicos independientes y empresas de servicio post-venta e incluso enviar personal cualificado cuando los clientes tengan necesidades temporales específicas. Además, según el notificante, los costes de transporte no son lo suficientemente significativos como para diferenciar mercados nacionales.

En cualquier caso, en cumplimiento de las funciones encomendadas a este SDC por la Ley 16/1989 se analizarán los efectos de la operación de concentración notificada en los mercados nacionales de los productos afectados.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

Equipos de compactación pesados

Según estimaciones de las partes, las cuotas de mercado de las unidades comercializadas en España de equipos de compactación pesados de BOMAG y de los principales competidores

⁵ BOMAG desarrolla su actividad a nivel mundial, realizando el [...] % de sus ventas en Europa, [...] % en los EEUU y [...] % en el resto del mundo.

para los tres últimos años quedan reflejadas en el siguiente cuadro:

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE COMPACTACIÓN PESADOS						
Empresas	2001		2002		2003	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
BOMAG	[...]	[15-25]%	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%
LEBRERO	[...]	[20-30]%	[...]	[20-30]%	[...]	[10-20]%
DYNAPAC	[...]	[15-25]%	[...]	[10-20]%	[...]	[10-20]%
HAMM	[...]	[5-15]%	[...]	[5-15]%	[...]	[10-20]%
CAT	[...]	[5-15]%	[...]	[15-25]%	[...]	[5-15]%
Otros*	[...]	[10-20]%	[...]	[5-15]%	[...]	[15-25]%
Total mercado	549	100%	569	100%	849	100%

Fuente: Notificación.

La comercialización de equipos de compactación pesados supone para BOMAG aproximadamente el [...] % de su volumen de ventas.

*Otros competidores activos en este segmento del mercado son INGERSOLL RAND, PROTEC, AMMANN, VIBROMAX, TEREX, STA, COMPACTOR o CORINSA, todos ellos habiendo registrado cuotas inferiores al [0-10] % en los últimos 3 ejercicios.

Según se desprende del cuadro anterior, tras la operación FAYAT será el primer operador del mercado de equipos pesados de compactación con aproximadamente el [20-30] % de cuota de mercado, seguido por DYNAPAC, LEBRERO y HAMM a una distancia de aproximadamente 10 puntos porcentuales. Además, en los últimos tres años se observa un incremento de la cuota de otros operadores en el mercado.

En el ámbito europeo, BOMAG compite con varias multinacionales con venta en prácticamente todos los Estados miembros. De acuerdo con estimaciones de FAYAT, en el mercado europeo de equipamiento pesado de compactación BOMAG⁶ ([35-45] %) compite con empresas como CATERPILLAR ([5-15] %), HAMM/WIRTGEN ([15-25] %), DYNAPAC ([5-15] %) o INGERSOLL-RAND ([0-10] %).

Equipos de compactación ligeros

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE COMPACTACIÓN LIGEROS						
Empresas	2001		2002		2003	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
WACKER	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%	[...]	[30-40]%
AMMANN	[...]	[0-5]%	[...]	[0-5]%	[...]	[15-25]%
BOMAG	[...]	[15-25]%	[...]	[15-25]%	[...]	[15-25]%

⁶ Estimaciones del notificante.

MERCADO ESPAÑOL DE EQUIPOS DE COMPACTACIÓN LIGEROS						
Empresas	2001		2002		2003	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
DYNAPAC	[...]	[15-25]%	[...]	[0-5]%	[...]	[10-20]%
LEBRERO	[...]	[5-15]%	[...]	[5-15]%	[...]	[5-15]%
CAT	[...]	[0-5]%	[...]	[5-15]%	[...]	[0-5]%
Otros*	[...]	[0-5]%	[...]	-	[...]	[5-15]%
Total mercado	2007	100%	2340	100%	2630	100%

Fuente: Notificación.

La comercialización de los equipos de compactación ligeros supone para BOMAG aproximadamente el [...] % de su volumen de ventas.

*Otros competidores activos en este segmento del mercado son TEREX, INGERSOLL RAND, STA, HAMM o WEBER, todos ellos habiendo registrado cuotas inferiores al [0-10] % en los últimos 3 ejercicios.

Tras la operación, FAYAT será el tercer operador en el mercado de equipos de compactación ligeros con una cuota inferior al [15-25] %. Se constata la presencia de importantes competidores que igualan o superan la posición de BOMAG.

En el mercado europeo de equipamiento ligero de compactación, BOMAG ([20-30] %) ⁷ compite con empresas como WACKER ([25-35] %) o DYNAPAC ([10-20] %).

VI.2 Estructura de la demanda, precios y distribución

Las ventas de equipamiento de compactación y asfaltado tienden a comportarse cíclicamente y están estrechamente ligadas a las inversiones de carácter público o privado en carreteras, viviendas, líneas ferroviarias, puertos y aeropuertos. En los últimos años, la demanda se ha incrementado de forma continuada ante el impulso de la edificación residencial y la construcción de carreteras y líneas ferroviarias, especialmente de líneas de alta velocidad.

Las preferencias de los compradores de equipos de compactación atribuyen cierta importancia a factores como la reputación de la marca y su fiabilidad, la tecnología, la asistencia técnica post venta y el precio, sobre todo, en el caso de los equipos ligeros. Es importante señalar que se está desarrollando un importante mercado de reventa de maquinaria usada destinada a países sudamericanos, asiáticos y africanos. El hecho de que los productos de ciertas marcas tengan un mayor valor de reventa juega en su favor.

Las máquinas fabricadas por BOMAG son adquiridas por distintos tipos de clientes: grandes empresas de construcción e ingeniería, generalmente multinacionales, que participan en grandes proyectos de obra pública; empresas de tamaño mediano y pequeño con necesidades específicas en proyectos de menor escala y, ocasionalmente, entidades públicas.

Los principales clientes de BOMAG en España son: [...].

⁷ Estimaciones del notificante.

Los precios aplicados en España por el Grupo BOMAG en el equipamiento pesado de compactación son algo más altos⁸ que los de sus competidores. La diferencia, indica el notificante, es debida a la incorporación de nuevos desarrollos a sus productos de forma que permiten posicionarlos en la gama más alta del mercado.

En cuanto al equipamiento de compactación ligero, los precios aplicados por BOMAG no difieren significativamente de los de sus competidores.

BOMAG opera a nivel mundial a través de un doble sistema de distribución:

- La distribución realizada a través de su propia red de centros de venta directa: en Alemania (6), Austria, Reino Unido, Francia, Italia, EEUU, Canadá, Japón y China. En 2003, sus ventas representaron el 32% de la facturación total de BOMAG.
- La distribución realizada a través de una red de distribuidores independientes en más de 120 países, sobre todo en Europa. BOMAG cuenta con unos 500 distribuidores en todo el mundo controlados por coordinadores regionales que, en 2003, supusieron el 68% de sus ventas.

En ambos casos, BOMAG invierte un importante esfuerzo en la formación de sus empleados y distribuidores.

En España, BOMAG GmbH suscribió un contrato de distribución con MAQUINTER SA, [...], con el objeto de canalizar sus ventas a través de esta empresa especializada en maquinaria industrial de diversa índole y con capacidad de prestar servicios de asistencia pre-venta y post-venta.

VI.3 Competencia potencial - Barreras a la entrada

No se identifican barreras de carácter arancelario o administrativo particulares. Tampoco se aprecian restricciones significativas respecto a los factores de producción, tales como materias primas, productos intermedios o personal cualificado.

En todo caso, el desarrollo de la red de distribución y la consolidación de una adecuada reputación en el mercado son factores que requieren cierta inversión en tiempo y recursos.

Sin embargo, el fabricante no tiene necesidad de presencia directa para realizar el suministro. La única necesidad es asegurar asistencia técnica para el producto vendido. Por ello los fabricantes suelen establecer relaciones comerciales con profesionales de asistencia técnica locales o, en algún caso, enviar técnicos por parte del propio fabricante.

Las actividades I+D constituyen una característica esencial en los mercados de equipamiento de compactación, ya que contribuye a consolidar sus ventajas competitivas. BOMAG invierte entre un [...] % y un [...] % de sus ingresos en el desarrollo de novedades que puedan mejorar sus productos.

⁸ [...]

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición de los activos que configuran el negocio principal, básicamente fabricación y comercialización de maquinaria y equipos de compactación, del Grupo BOMAG por parte de FAYAT S.A.

El grupo adquirente no se encuentra presente, ni en España ni en el resto del mundo, en el mercado de maquinaria y componentes destinados a trabajos de compactación. De esta forma, FAYAT reemplaza al grupo BOMAG como titular de su cuota de mercado sin que ésta varíe como consecuencia de la operación.

En 2003, las cuotas de BOMAG en España fueron del [20-30]% en equipos de compactación pesados y del [15-25]% en equipos ligeros. Así, FAYAT adquiere la posición de primer operador español en equipos de compactación pesados seguido de DYNAPAC, LEBREROS y HAMM a una distancia de, aproximadamente, 10 puntos. En equipos de compactación ligeros el primer operador es WACKER con una cuota del [30-40]% y FAYAT asume la tercera posición.

Los mercados relevantes se caracterizan por una oferta compuesta por pocos operadores que venden sus productos a un número también reducido de clientes, a través de procesos de selección de los proveedores de tipo competitivo. Por su parte, la demanda valora, además del precio, la reputación e imagen de marca y el servicio postventa. El mercado presenta todas las características de ser de ámbito superior al nacional.

Por último, si bien es cierto que las sociedades y activos del Grupo BOMAG pasan a integrarse en el grupo industrial FAYAT, que fabrica otros equipos industriales y de construcción y opera en el mercado descendente de obras públicas, no es menos cierto que la actividad de la adquirente en España es mínima (6,7 M€ en 2003) y no se encuentra relacionada con la actividad de construcción. De esta forma, los posibles efectos cartera y/o verticales de la operación no supondrán, previsiblemente, cambios significativos en la estructura de la competencia efectiva en el mercado.

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, desde la perspectiva del control de concentraciones no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone no remitir el expediente de referencia al 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.