

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C-0674/15 ADB BVBA/SAFEGATE INTERNATIONAL AB

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 13 de julio de 2015 tuvo entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC) notificación de la concentración consistente en la adquisición por parte de ADB BVBA (ADB) del 100% de las acciones y, en consecuencia, del control exclusivo de SAFEGATE INTERNATIONAL AB (SAFEGATE).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por ADB 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) artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (5) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **13 de agosto de 2011**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

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

- (6) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1 b) de la LDC.
- (7) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en el artículo 1 del Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (8) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

III. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (9) La operación consiste en la adquisición por parte de ADB BVBA (ADB) del 100% de las acciones y, en consecuencia, del control exclusivo de SAFEGATE INTERNATIONAL AB (SAFEGATE).
- (10) Dicha adquisición se ha formalizado mediante un Acuerdo de Adquisición de Acciones firmado el 15 de mayo de 2015 (Acuerdo) entre ADB y FAIRFORD HOLDINGS PRIVATE AB (“FAIRFORD”), una empresa privada de inversión sueca que opera principalmente en los mercados sueco y británico, y propietario de todas las acciones de SAFEGATE.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1. ADB BVBA (ADB)

- (11) ADB es una empresa belga que suministra productos de iluminación y señalización, productos de suministro energético y Productos y Sistemas de Iluminación de Aeródromo (AFL) que cubren todos los tipos de iluminación de pistas de aterrizaje en España y a nivel mundial.
- (12) En 2014 ADB adquirió el control exclusivo de Lucebit y su compañía hermana Erni. Lucebit opera esencialmente como un contratista electromecánico para la automatización de la infraestructura en contratación de grandes proyectos de trabajo. Lucebit opera principalmente en Europa Central y, en menor medida, en Asia. Erni es un fabricante de iluminación inserta y elevada con sede en Suiza.
- (13) ADB es propiedad de PAI partners SAS (“PAI”), un fondo de capital riesgo francés, que es su matriz última y se dedica a administrar y asesorar a fondos privados de inversión.
- (14) PAI posee participaciones de control (exclusivo o conjunto) en España, en una serie de empresas presentes en varios sectores económicos, envases de bebidas, textil, agroalimentario, gafas, plásticos,... Asimismo, también posee participación de control en SWISSPORT, que suministra una serie de servicios a aerolíneas y aeropuertos que incluyen manejo de servicios de tierra, servicios de carga, servicios de abastecimiento de combustible; servicios de mantenimiento de aeronaves y servicios de seguridad en aviación y CUSTOM SENSORS AND TECHNOLOGIES, una empresa especializada en diseñar y fabricar sistemas de detección, control y movimiento para las industrias aeronáutica, defensa, transporte y energía (de la que PAI posee el 35%). De acuerdo con el notificante, ninguna de estas compañías opera en ningún mercado relacionado vertical u horizontalmente con los mercados en los que SAFEGATE está presente.
- (15) La facturación de PAI, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE PAI (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>5.000]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2. SAFEGATE INTERNATIONAL AB (SAFEGATE)

- (16) SAFEGATE es una empresa sueca presente en tres negocios, sistemas AFL, que cubren todos los productos y sistemas para la iluminación del aeródromo (señalización, productos de suministro energético,...), sistemas DGS, que permiten guiar a los aviones a la puerta del aeropuerto, y sistemas ATC utilizados por los controladores aéreos para supervisar y controlar los movimientos de aeronaves en el aeropuerto. En éste último SAFEGATE no opera en España.
- (17) SAFEGATE es una filial propiedad en su totalidad de FAIRFORD, una empresa privada de inversión sueca. SAFEGATE desarrolla actividades de fabricación/montaje de AFL en Finlandia y Polonia, y de DGS en Suecia. Está presente en España a través de una filial controlada en su totalidad, SAFEGATE SPAIN, S.L. ("SAFEGATE SPAIN"), que está activa en los mercados de sistemas AFL y DGS.
- (18) La facturación de SAFEGATE en España en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ACTIVOS SAFEGATE (millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<5.000]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación

V. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (19) En el Acuerdo de Adquisición de Acciones se contiene una Cláusula de no captación por un periodo de [no superior a 3 años] desde la fecha de su conclusión (Cláusula 9.6) y una Cláusula de no competencia por un plazo de [no superior a 3 años] a contar desde la fecha de la conclusión (Cláusula 9.5).
- (20) La Cláusula de no competencia determina que la parte vendedora (GRUPO FAIRFORD) no podrá, directa o indirectamente, y procurará que ningún miembro de FAIRFORD se involucre activamente (incluyendo la posesión, adquisición, gestión, control u operación de persona involucrada o implicada) en participar en un negocio que compita con el negocio llevado a cabo por SAFEGATE en la fecha de conclusión en la zona geográfica donde se lleve a cabo dicho negocio relevante.
- (21) Las restricciones recogidas en dicha cláusula no impedirán a ningún miembro de FAIRFORD: [...] ¹.
- (22) Teniendo en cuenta la legislación nacional, así como 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), en el presente caso, el

¹ Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

contenido y la duración del pacto de no competencia y de no captación no van más allá de lo que de forma razonable exige la operación de concentración notificada. No obstante, la restricción a la adquisición de participaciones, que superando el 10% y siendo para fines de inversión no confieran funciones de dirección o influencia sustancial iría más allá de lo previsto en la citada Comunicación.

VI. MERCADOS RELEVANTES

VI.1 Mercado de producto

- (23) El sector económico en el que se enmarca la operación es el de la fabricación de lámparas y aparatos eléctricos de iluminación (código NACE C.27.4) y el sector de construcción aeronáutica y espacial y su maquinaria (código NACE C.30.3).
- (24) De acuerdo con la notificante, la transacción afecta a los mercados de fabricación y suministro de productos AFL², donde ambas partes están activas, y a la producción y suministro de DGS, donde sólo SAFEGATE está activa.

Productos y Sistemas de Iluminación de Aeródromo (AFL)

- (25) En relación a los AFL no se han identificado precedentes comunitarios ni nacionales en los que se haya definido el mercado al que pertenecen.
- (26) Según la notificante, las categorías principales de AFL incluyen luces insertas y elevadas (para informar y orientar a los pilotos en el aterrizaje, rodaje y despegue), controles de potencia (que proveen y regulan la energía para productos de iluminación), sistemas (para controlar de forma remota los sistemas de iluminación del aeropuerto desde la torre de control) y accesorios tales como mástiles, focos, cables y servicios relacionados, es decir, todas las ayudas visuales que forman parte de la pista de aterrizaje desde de la aproximación a la pista hasta la plataforma (espacio de estacionamiento para aviones), que proporcionan a la tripulación de vuelo y a la torre de control la ubicación, orientación y alineación de la información visual de la aeronave en tierra. Las tecnologías utilizadas en la producción de sistemas AFL son similares a las utilizadas en otros tipos de instalaciones eléctricas y de iluminación.
- (27) La notificante sostiene que no sería apropiado definir mercados separados para los componentes individuales dado que las licitaciones de sistemas AFL generalmente implican el suministro de un conjunto de diferentes componentes individuales y los fabricantes de hardware activos en el sector (como ADB, Safegate, Honeywell, Crouse-Hinds, ATG, Ocem, Hella) generalmente ofrecen todos los diferentes componentes.

Sistemas de Guía de Atraje (DGS)

² Tanto ADB como SAFEGATE, operan principalmente como proveedores de productos o sistemas. En general ellos mismos no instalan los productos suministrados, sino que lo realizan contratistas electromecánicos/integradores de sistemas. De hecho, ambos operan en España principalmente a través de distribuidores.

- (28) Por otro lado, en cuanto a los DGS, tampoco se han identificado precedentes comunitarios ni nacionales en los que previamente se haya definido un mercado relativo a los mismos.
- (29) Los sistemas de guía de atraque proporcionan información sobre cómo colocar los aviones para el estacionamiento de precisión en el sistema de puertas. Una unidad DGS detecta el avión a distancia, confirma el modelo de los aviones y proporciona a la tripulación de vuelo información inequívoca y en tiempo real sobre cómo posicionar sus aviones para el estacionamiento preciso en la puerta.
- (30) La notificante señala las diferencias entre los sistemas AFL y DGS por las funciones que cumplen y la tecnología utilizada, indicando que si bien los sistemas AFL sirven para permitir al piloto identificar visualmente el entorno de la pista y alinear el avión con la pista y se basan en las tecnologías de iluminación, los sistemas DGS permiten aparcar y acoplar aviones de manera eficiente y optimizar la capacidad de los accesos al aeropuerto, se basan en una compleja tecnología de imagen electrónica y se utilizan después de que el avión haya aterrizado.

Sistemas de Control de Tráfico Aéreo (ATC)

- (31) Por último, los sistemas de ATC, que son utilizados por los controladores aéreos para supervisar y controlar los movimientos de aeronaves en el aeropuerto y sus inmediaciones, se pueden dividir en dos segmentos diferentes, con un segmento de servicio de gestión en vuelo del tráfico aéreo y el otro de gestión del tráfico en tierra.
- (32) La Comisión Europea³ definió un único mercado de producto relevante para los sistemas de Control y Gestión del Tráfico Aéreo, consistente en el equipamiento, sistemas y servicios de apoyo a los servicios de tráfico aéreo y a las organizaciones de gestión de los aeropuertos.
- (33) La notificante subraya que ADB no opera en este mercado y que SAFEGATE no suministra este tipo de sistemas en España (de hecho, sólo se suministra un pequeño volumen en la UE en su conjunto⁴, por lo que no es necesario analizar este mercado).
- (34) Por tanto, se analizarán los siguientes mercados: (i) el mercado de los productos y sistemas AFL, y (ii) el mercado de los sistemas DGS.

VI.2. Mercado geográfico

- (35) De acuerdo con la notificante, el mercado geográfico relevante de AFL y DGS abarca al menos el EEE, o incluso tiene escala global debido a la escasa relevancia de los costes de transporte sobre el total, la posibilidad de suministrar a todo el mundo, independientemente de dónde se encuentren sus instalaciones de producción y que los principales proveedores de AFL están activos en varios continentes.

³ M.3649 *Finmeccanica/BAES Avionics & Communications*.

⁴ Con una cuota de [0-10]% en 2014

- (36) A efectos de la presente operación se analizarán los mercados a nivel nacional, EEE y mundial ya que la valoración de la operación no varía.

VII. ANÁLISIS DEL MERCADO

VII.1. Estructura de la oferta

(i) *Productos y Sistemas de Iluminación de Aeródromo (AFL)*

- (37) En el sector de la fabricación y comercialización de AFL en España existen unos 7 fabricantes relevantes que compiten con las partes, HONEYWELL, EATON (CROUSE-HINDS), YOUYANG, OCEM, TRANSCON, ATG AIRPORTS Y HELLA, y que están activos en varios continentes. Es frecuente, de acuerdo con la notificante, que los competidores ofrezcan todos los diferentes componentes y la gama completa de productos y sistemas AFL. Por otro lado, varios de ellos se dedican en exclusiva a tecnología e iluminación para el campo de aviación, si bien las tecnologías utilizadas en la producción de sistemas AFL son similares a las utilizadas en otros tipos de instalaciones eléctricas y de iluminación.
- (38) A continuación se detallan las cuotas de las partes y de sus principales competidores en España en productos y sistemas AFL:

Mercado de productos y sistemas AFL en España (cuotas %-valor)			
	2014	2013	2012
ADB	[30-40]	[30-40]	[30-40]
SAFEGATE	[0-10]	[10-20]	[20-30]
Cuota conjunta	[40-50]	[40-50]	[50-60]
OCEM	[20-30]	[20-30]	[20-30]
SIEMENS	[10-20]	[10-20]	[0-10]
ATG	[10-20]	[10-20]	[0-10]
YOUYANG	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[10-20]	[0-10]	[0-10]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

- (39) Las cuotas de las partes y de sus principales competidores en el EEE y a nivel mundial en productos y sistemas AFL son las siguientes:

Mercado de productos y sistemas AFL en el EEE (cuotas %-valor)			
	2014	2013	2012
ADB	[20-30]	[20-30]	[30-40]
SAFEGATE	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Cuota conjunta	[30-40]	[30-40]	[40-50]
HONEYWELL	[10-20]	[10-20]	[10-20]
OCEM	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ATG	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HELLA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
YOUYANG	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[20-30]	[20-30]	[20-30]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

Mercado de productos y sistemas AFL a nivel mundial (cuotas %-valor)			
	2014	2013	2012
ADB	[30-40]	[30-40]	[30-40]
SAFEGATE	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Cuota conjunta	[40-50]	[30-40]	[40-50]
HONEYWELL	[0-10]	[0-10]	[0-10]
CROUSE-HINDS	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OCEM	[0-10]	[0-10]	[0-10]
ATG	[0-10]	[0-10]	[0-10]
YOUYANG	[0-10]	[0-10]	[0-10]
HELLA	[0-10]	[0-10]	[0-10]
OTROS	[30-40]	[30-40]	[30-40]
TOTAL	100	100	100

Fuente: Notificante

- (40) Los proveedores de AFL en España operan a través de distribuidores (con excepción de algunos competidores locales). Tanto ADB como SAFEGATE, operan principalmente como proveedores de productos o sistemas, sin instalar ellos mismos los productos suministrados. De hecho, ambos operan en España principalmente a través de distribuidores en exclusiva, con los que acuerdan objetivos y a los que venden los productos AFL, por lo general, una vez hayan ganado los contratos.
- (41) Los distribuidores, normalmente suministran sus productos a terceros contratistas electromecánicos/integradores de sistemas o contratistas generales que participan en proyectos de licitación complejos y grandes. Los contratistas compran productos AFL para integrarlos en las llamadas soluciones “llave en mano” que se ofrecen a los operadores de los aeropuertos.
- (42) Por tanto, los fabricantes, a través de los distribuidores, compiten por ser seleccionados por los contratistas, los cuáles a su vez compiten en las licitaciones organizadas por AENA.
- (43) Los fabricantes o proveedores de sistemas deben estar homologados por los organismos reguladores de la aviación. En el caso de España deben haber firmado un acuerdo marco con AENA mientras que los contratistas deben demostrar sus cualificaciones y experiencia en el procedimiento de licitación.
- (44) Los costes de transporte no representan una parte significativa de los costes generales respecto de los productos AFL a nivel mundial: los vendedores son capaces de suministrar a los clientes de todo el mundo, independientemente de dónde se encuentren sus instalaciones de producción. De hecho, la notificante no está al tanto de ninguna producción de AFL en España (con excepción de algunos competidores locales), estando las fábricas de AFL de las partes fuera de España.
- (45) La innovación es un factor clave en este sector, dado que tal y como indica la notificante, los competidores están constantemente desarrollando nuevos productos para completar todo su catálogo de AFL, existiendo productos nuevos en desarrollo para salir al mercado.
- (46) Las actividades de I+D, gastos de personal y de producción son las variables fundamentales de la estructura de costes de la fabricación de AFL.

(ii) *Sistemas de Guía de Atraque (DGS)*

- (47) En el sector de fabricación y comercialización de DGS operan cuatro fabricantes relevantes, FMT, RGL, HONEYWELL y SAFEGATE a nivel mundial. Solo dos de ellos, compiten también en AFL, HONEYWELL y la adquirida SAFEGATE.
- (48) A continuación se detallan las cuotas de la adquirida, SAFEGATE, y de sus principales competidores en España, en el EEE y a nivel mundial:

Mercado de DGS en España en (cuotas %-valor)			
	2014	2013	2012
SAFEGATE	[90-100]	[80-90]	[90-100]
HONEYWELL	[0-10]	[10-20]	[0-10]
FMT	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Total	100	100	100

Fuente: Notificante

Mercado de DGS en EEE en 2014 (cuotas %-valor) ⁵	
SAFEGATE	[80-90]
HONEYWELL	[0-10]
FMT	[10-20]
RLG	[0-10]
Total	100

Fuente: Notificante

Mercado de DGS Mundial en 2014 (cuotas %-valor) ⁶	
SAFEGATE	[80-90]
HONEYWELL	[0-10]
FMT	[10-20]
RLG	[0-10]
Total	100

Fuente: Notificante

- (49) En España los sistemas DGS se comercializan a través de un fabricante de Pasarelas de Embarque de Pasajeros (Passenger Boarding Bridges) o un integrador, a través de licitaciones independientes de las de AFL. Los DGS representan una porción muy pequeña de los servicios de PBB (alrededor del [10-20]%).
- (50) Los fabricantes o proveedores de DGS también deben estar homologados. En particular en España, en 2011 AENA firmó un acuerdo marco con los cuatro consorcios PBB compuestos por fabricantes e integradores: [...].

VII.2. Estructura de la demanda, distribución y precios

- (51) Los clientes finales de los productos AFL suelen ser las agencias nacionales reguladoras de la aviación y el Ejército. En España los dos principales clientes

⁵ La notificante señala que SAFEGATE cree que las cuotas de mercado a nivel mundial y en el EEE fueron las mismas en los años 2012 y 2013 que las aportadas para el año 2014

⁶ La notificante señala que SAFEGATE cree que las cuotas de mercado a nivel mundial y en el EEE fueron las mismas en los años 2012 y 2013 que las aportadas para el año 2014

finales son AENA ([...]) y las Fuerzas Armadas. Los productos AFL se suelen adquirir a través de contratistas que proporcionan las llamadas “soluciones llave en mano” y que incluyen el suministro y la instalación, o se venden directamente a los aeropuertos sólo como piezas de repuesto, en la medida en que tales piezas sean necesarias para las instalaciones AFL existentes del aeropuerto.

- (52) La notificante destaca el elevado poder de mercado de AENA que ejerce principalmente a través de la forma en que influye en las especificaciones de los productos que pueden ser ofrecidos y suministrados, definiendo sus necesidades y soluciones, y decidiendo el número de empresas homologadas para el suministro de AFL en cada acuerdo marco.
- (53) El notificante indica que el mercado está creciendo y se espera una tendencia al alza constante. En particular, señala que, debido a la crisis el tamaño total del mercado en el período 2012-2014 ha sido muy reducido, mientras que en la primera mitad de 2015 se ha licitado más de lo licitado en 2013 o 2014. Así, es previsible que siga creciendo debido al creciente tráfico aéreo y a la necesidad de cumplir con los requisitos medioambientales y de seguridad y adaptarse al nuevo entorno moldeados por los nuevos programas de Europa y EE.UU. para la revisión de los espacios aéreos y la administración del tráfico aéreo.
- (54) Los factores decisivos en la elección del cliente son, a juicio del notificante, el precio, el cumplimiento con las condiciones establecidas en las licitaciones, el ahorro energético y la calidad de los servicios. Señala que la diferenciación no es un factor importante ya que las grandes empresas tienen la capacidad de ofrecer servicios y productos similares.
- (55) Asimismo, indica que el coste de cambio de proveedor no es elevado en estos mercados dado que todos los productos deben cumplir con los mismos estándares internacionales.

VII.3. Barreras de entrada y competencia potencial

- (56) Según la notificante, las barreras de entrada al mercado están formadas por Derechos de Propiedad Intelectual y barreras legales.
- (57) Los Derechos de Propiedad intelectual, know-how y experiencia en tecnología son necesarios para el desarrollo de productos para todas las soluciones de aeropuertos, especialmente en sistemas AFL y de ahí el elevado porcentaje de gasto en I+D realizado por las empresas.
- (58) Las barreras legales derivan de que todos los productos deben cumplir con estrictas regulaciones internacionales y nacionales sobre aviación, normas de seguridad y requisitos de calidad y certificación. Como se ha indicado, las empresas que operan en el mercado de sistemas AFL deben ser homologadas dentro del proceso de certificación establecido por AENA. Las empresas que operan en este mercado deben demostrar que cumplen con los requisitos técnicos establecidos por AENA, basados principalmente en la ICAO (Organización de Aviación Civil Internacional), y que deben ser confirmados por un tercero, como Bureau Veritas o SGS.

VIII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (59) La operación consiste en la adquisición por parte de ADB BVBA (ADB) del control exclusivo de SAFEGATE INTERNATIONAL AB (SAFEGATE).
- (60) La operación afecta al mercado de productos y sistemas de iluminación de aeródromo (AFL) y al mercado de sistemas de guía de atraque (DGS) en los que SAFEGATE está presente. Los primeros permiten al piloto identificar visualmente el entorno de la pista y alinear el avión con la pista y se basan en tecnologías de iluminación. Los segundos se utilizan una vez que el avión ha aterrizado para aparcar y acoplar aviones de manera eficiente basándose en una compleja tecnología de imagen electrónica.
- (61) La operación sólo resulta en un solapamiento horizontal en el mercado de AFL con una cuota conjunta de [40-50]% (adición de [0-10]%) en España y similar en los ámbitos EEE y mundial.
- (62) Si bien como resultado de la operación el líder del mercado se fortalece, en España SAFEGATE no es ni su competidor más próximo ni un entrante reciente que está modificando el comportamiento del mercado. A pesar de las elevadas cuotas, no se considera que la operación pueda resultar una amenaza para la competencia efectiva por varios motivos. En primer lugar, se trata de un “mercado de licitación” reflejado en la variabilidad de las cuotas de mercado en el tiempo. En segundo lugar, existen competidores relevantes como [...]. En tercer lugar, si bien se trata de un mercado en crecimiento, en el que la innovación juega un papel clave hay potenciales entrantes en el mercado nacional [...]. Finalmente, de acuerdo con la notificante existe poder compensador de la demanda ya que en España los dos principales clientes finales son AENA ([...]) y las Fuerzas Armadas.
- (63) Por otra parte, la adquirida está presente en el mercado de DGS, donde no opera ADB, con cuotas muy elevadas ([90-100]%, [80-90]% y [80-90]% a nivel nacional, EEE y mundial respectivamente). No obstante, según la notificante, las licitaciones de ambos productos son independientes y el disponer tanto de servicios DGS como AFL como parte de su cartera, no representa ninguna ventaja competitiva.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia en el mercado analizado, 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.

Asimismo y teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03) y la práctica de las autoridades nacionales de competencia, se propone que quede fuera de la autorización, en lo que se refiere a la

cláusula de no competencia, la restricción a la adquisición de participaciones, que superando el 10% y siendo para fines de inversión no confieran funciones de dirección o influencia sustancial.