



RESOLUCIÓN (Expte. C-0099/08, PONDEX/DOUX)

CONSEJO

D Luis Berenguer Fuster, Presidente
D. Fernando Torremocha García-Sáenz, Vicepresidente
D. Emilio Conde Fernández-Oliva, Consejero
D. Miguel Cuerdo Mir, Consejero
D^a Pilar Sánchez Núñez, Consejera
D. Julio Costas Comesaña, Consejero
D^a M^a Jesús González López, Consejera
D^a Inmaculada Gutiérrez Carrizo, Consejera

En Madrid, a 1 de octubre de 2008.

Visto el expediente tramitado de acuerdo a la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, relativo a la adquisición por parte de PONDEX S.A.U. del 100% del capital social de DOUX IBÉRICA S.A.U. y, en consecuencia, de todas sus filiales (Expte. C/0099/08) y estando de acuerdo con el informe y la propuesta remitidos por la Dirección de Investigación, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia ha resuelto, en aplicación del artículo 57.2.a) de la mencionada Ley, autorizar la citada operación de concentración en primera fase.

Comuníquese esta Resolución a la Dirección de Investigación de la Comisión Nacional de la Competencia y notifíquese a los interesados, haciéndoles saber que la misma pone fin a la vía administrativa y que se puede interponer contra ella recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional, en el plazo de dos meses a contar desde su notificación.



INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/0099/08 PONDEX/DOUX

Con fecha 5 de septiembre de 2008 ha tenido entrada en esta Dirección de Investigación, notificación relativa a la adquisición por parte de PONDEX, S.A.U. del 100 % del capital social de DOUX IBÉRICA, S.A.U. y, en consecuencia, de todas sus filiales.

Dicha notificación ha sido realizada por PONDEX según lo establecido en el artículo 9.4 la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar los umbrales establecidos en el artículo 8.1 b). 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.

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.

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".

De acuerdo con lo estipulado en el 9.6 de la Ley 15/2007, la notificante solicita que se levante la suspensión de la ejecución de la concentración.

Según lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **6 de octubre de 2008**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de PONDEX, S.A.U. del 100 % del capital social de DOUX IBÉRICA, S.A.U. y, en consecuencia, de todas sus filiales: DOUX AVÍCOLA, S.L.U., AVÍCOLA DE GALÍCIA, S.A.U., DOUX PIENSOS, S.A.U., y MATADERO INDUSTRIAL DE LÉRIDA, S.A.U.

La operación se llevará a cabo en los términos y condiciones del Acuerdo de Intenciones firmado el 15 de julio de 2.008, entre DOUX, S.A., actual titular del 100 % de las acciones de DOUX IBÉRICA, S.A.U., y VALL COMPANYS, S.A., sociedad titular del 100 % de las acciones de PONDEX, S.A.U.

La ejecución de la operación está condicionada a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España.

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

De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 b) de la misma.

Asimismo, la operación cumple con los requisitos previstos en el artículo 56.1 b) para su tramitación como procedimiento abreviado.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. PONDEX, S.A.U.(“PONDEX”)

PONDEX, S.A.U. es una sociedad integrada en el Grupo conocido comercialmente como “Vall Companys”. El Grupo está encabezado por la entidad Inversions Fenec, S.L., y tiene su sede principal en la provincia de Lérida. El Grupo tiene implantación en toda España y su actividad principal es la producción, a través de una estructura integrada verticalmente, de cerdo y pollo vivo que vende a mataderos.

El Grupo Vall Companys es propietario de 3 mataderos y salas de despiece de ganado porcino y de un matadero y una sala de despiece de pollos.

Con relación a la producción de carne de pollo el Grupo Vall Companys es propietario: (i) del 90% de las acciones de la sociedad ESCORXADOR D'AUS TORRENT I FILLS, S.A. ubicada en Mataró (Barcelona), y que tiene por actividad el sacrificio de pollos y una pequeña parte de despiece de canales del pollo; (ii) del 100% de las participaciones de la sociedad Especialitats Costa, S.LU., ubicada en Banyoles (Gerona), y que tiene por actividad el despiece de canales de pollo que le suministra ESCORXADOR D'AUS TORRENT I FILLS, S.A.

La facturación de PONDEX en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008, es la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE PONDEX¹ EN EL EJERCICIO 2007 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
797,20	797,20	692,17

Fuente: Notificación

¹ Cuentas Anuales Consolidadas INVERSIONS FENEC, S.L., propietaria indirecta, a través de Vall Companys, S.L. del 100% de las participaciones de PONDEX, S.L.

III.2. DOUX IBÉRICA, S.A.U. (“DOUX”)

La sociedad francesa DOUX ,S.A. es titular de las acciones representativas del 100 % de DOUX IBÉRICA, S.A.U., y es la sociedad Holding o cabecera del Grupo Doux.

Las filiales de DOUX IBÉRICA que son adquiridas por PONDEX son:

- AVÍCOLA DE GALÍCIA, S.A.U., entidad dedicada principalmente a la compra, cría, producción, reproducción y venta de toda clase de ganados. Las instalaciones de esta sociedad constan de una fábrica de piensos para autoconsumo, un núcleo de engorde de pollo vivo así como de un matadero de pollos.
- DOUX AVÍCOLA, S.L.U., se dedica a la compra, cría, producción, reproducción y venta de toda clase de ganados. En concreto, es propietaria de una incubadora de pollitos de un día. Además, posee granjas propias y en integración, tanto como para el engorde de pollos, como para la producción por medio de gallinas reproductoras de huevos para la incubación.
- DOUX PIENSOS, S.A.U., entidad cuya actividad principal consiste en la producción y comercialización de materias primas, piensos simples y compuestos. Esta empresa, en la actualidad, no tiene ninguna actividad.
- MATADERO INDUSTRIAL DE LÉRIDA, S.A.U., cuya actividad principal consiste en la compra, sacrificio y transformado de toda clase de aves y sus derivados. Es propietaria de un matadero en Lleida.

La facturación de DOUX IBÉRICA en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D.261/2008, es la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE DOUX IBÉRICA EN EL EJERCICIO 2007 (Millones de euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
90,17	89,86	79,15

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado de producto

El sector económico en el que se enmarca la presente operación es el de la producción avícola y comercialización de pollos para carne.

El proceso de producción de pollo para carne (*broilers*) se inicia con las denominadas “abuelas” que son las aves seleccionadas genéticamente para obtener líneas puras o estirpes ponedoras. España no cuenta con granjas de selección genética.

El interés comercial reside en obtener óptimas selecciones genéticas para conseguir buenas “madres” reproductoras, siendo la función de estas últimas poner los huevos que tras el proceso de incubación originan las denominadas “pollitas de 1 día”.

El Grupo VALL COMPANYS así como el Grupo DOUX inician su proceso productivo con la adquisición en el mercado de pollitas de un día. En las granjas de engorde el pollito se ceba hasta que alcanza su peso óptimo estimado entre 2 y 2,8 Kg., en función de las exigencias de los clientes. El período de engorde se sitúa entre 35 y 45 días aproximadamente. El producto obtenido es el “pollo vivo”.

Una vez obtenido el pollo vivo se traslada al matadero para su sacrificio y, en su caso, despiece. La carne fresca de pollo se comercializa en canal o despiezada.

Sobre la base de esta cadena de producción, y de acuerdo con los distintos precedentes nacionales y comunitarios², en este sector se puede delimitar la existencia de los siguientes mercados:

- Mercado de producción y venta de aves de selección genética
- Mercado de producción de piensos compuestos.
- Mercado de venta de gallinas reproductoras (desvieje).
- Mercado de producción y venta de huevos de incubación.
- Mercado de venta de pollitos de 1 día.
- Mercado de venta de pollos vivos a los mataderos libres.
- Mercado de venta del pollo Canal y su despiece:
 - o Comercialización para su consumo a través del canal tradicional
 - o Comercialización a través del canal de distribución moderna.
 - o Comercialización a través del canal HORECA

Ni PONDEX ni DOUX están presentes en el mercado de producción y venta de aves de selección genética ya que esta actividad está monopolizada por un reducido número de empresas ubicadas en Estados Unidos y Gran Bretaña (líneas genéticas Ross y Cobb). Estas empresas desarrollan en los demás países la infraestructura necesaria para criar a las denominadas “abuelas” que previamente han sido importadas de sus centros reproductores.

En cuanto a la producción de piensos compuestos, de huevos de incubación y venta de pollitos de un día, las partes realizan estas actividades en exclusiva para autoconsumo.

² Ver Expedientes Nacionales C-63/01 Nutreco/Agrovic y N-04007 Proinserga/Cárnicas Revilla. Ver Casos Comunitarios: COMP/M.3476 – Cargill/Seara; COMP/M.1262 – Cebeco/Plukon, IV.M.1313 Danish Crown/Vestijyske Slagterier.

En consecuencia, la presente operación afecta a los siguientes mercados dentro del área avícola del sector agroalimentario:

- Mercado de venta de gallinas reproductoras (desvieje): está compuesto por las gallinas ponedoras que se venden al mercado al finalizar su capacidad de puestas. Principalmente se venden para uso industrial a los productores de caldo de gallina.³
- Mercado de venta de pollos vivos a los mataderos libres: el Grupo DOUX no opera en este mercado. En cambio, es el producto principal que comercializa PONDEX. Parte de esta producción se destina a las empresas del Grupo (54%) y el resto (46%) a la venta a mataderos libres o integrados en grupos empresariales.
- Mercado de venta del pollo canal y su despiece: los dos partícipes en la operación se encuentran presentes en el mercado de venta del pollo canal y despiece de pollo. Éste es el último eslabón en la producción integrada y vertical de carne de pollo, en la medida que el pollo canal y el despiece es comercializado a través de los canales de distribución. Dentro del Grupo Vall Companys, son las empresas TORRENT y COSTA las que realizan esta actividad.

En el caso mencionado Danish Crown/Vestijyske Slagterier, la Comisión Europea delimitó diversos mercados relevantes de productos no sólo en función del tipo de ganado (cordero, ovejas, vacas o cerdos) sino también en función del destino del producto en cuestión y de los canales de distribución. Así, se consideró que existían como mercados diferenciados el de la compra de animales en vivo para mataderos y el de la carne fresca en el que, a su vez, hay que diferenciar entre la destinada a consumo humano y la destinada a procesos industriales. Con respecto a la carne destinada al consumo humano se diferenció entre distribución minorista o “catering” (canal horeca). Se dejó abierta la posibilidad de delimitar como mercados separados la venta al consumidor mediante supermercados o mediante carnicerías.

Igualmente, en los antecedentes nacionales mencionados se distinguieron tres mercados de suministro a:

- i) Establecimientos tradicionales: el canal tradicional se compone de pequeñas tiendas especializadas de venta al público, que se abastecen de mayoristas intermediarios o de mataderos libres. El precio en estas tiendas tradicionales viene determinado por el precio del pollo vivo que se ha acordado en las diferentes lonjas.
- ii) Establecimientos horeca: se trata de un mercado con un elevado número de clientes, ya que se compone de multitud de establecimientos de hostelería,

³ Por la escasa incidencia que la venta de gallinas de desvieje tiene respecto a la facturación total de los dos Grupos (alrededor de un 3%), y considerando la cuota conjunta en el mercado nacional de este producto (1,1%), este mercado no será objeto de análisis.

restauración, cafetería e instituciones, con una demanda mayorista de pollo despiezado (jamoncitos y alitas de pollo). Lo que valoran los clientes de horeca es la flexibilidad y versatilidad a la hora de suministrar los productos, ya que el consumo de este tipo de clientes no es regular.

- iii) Distribución comercial moderna: se identifica por ser un mercado con clientes de una gran fuerza negociadora y grandes exigencias en cuanto a envasado, presentación, exposición y condiciones sanitarias, derivadas fundamentalmente de la circunstancia de que los consumidores identifican el producto con el supermercado no con el productor. Suelen negociar contratos de suministro de larga duración con una acotación de precios al alza y a la baja. El producto demandado suele ser un pollo en canal o pollo despiezado. Aunque la distribución moderna compra a mataderos libres, se aprovisiona mayoritariamente de grupos integrados. Los acuerdos con estos clientes son centralizados.

Por otra parte, existe también un mercado de procesadores industriales, para el tratamiento de la carne de pollo para la elaboración de productos alimenticios. Este mercado presenta características diferenciadas del resto de los segmentos analizados: existe una demanda específica de pechugas y carne deshuesada de contra-muslo, sustituibilidad de otros productos como la carne de pavo, avestruz, codorniz etc. y una demanda tanto de fresco como de congelado según los precios, dada la importancia de esta variable en el proceso industrial.

Asimismo, tanto el Grupo adquirente como el adquirido aprovechan los canales de distribución de la carne de pollo para comercializar otros productos y derivados sustituibles a este tipo de carne. En especial el Grupo Vall Companys comercializa carne de pavo y conejo que adquiere a terceros. Por su parte el Grupo DOUX, comercializa carne de pavo que adquiere a terceros, principalmente la importa de Francia.

En consecuencia, esta Dirección de Investigación analizará el mercado de la comercialización de Pollo canal y despiece de pollo en sus mercados de suministro: canal tradicional, distribución moderna, proceso industrial y canal horeca así como de la carne de pavo, mercados en los que están presentes tanto adquirente como adquirida.

IV. 2. Mercado geográfico

De acuerdo con los diferentes antecedentes nacionales⁴, el mercado de canales de pollo para el procesamiento industrial presenta unas características que lo configuran como un mercado internacional, en especial, por la posibilidad de adquirir carne congelada, y por la posibilidad de sustituir la carne de pollo por la carne de otras aves para obtener análogos productos elaborados.

⁴ C-63/01 Nutreco/Agrovic y N-04007 Proinserga/Cárnicas Revilla

Para el mercado de carne de pollo comercializada a través de la distribución moderna, se consideró el mercado de ámbito nacional o superior al nacional, en la medida que estos canales de distribución pueden abastecerse de producto igual o similar al ofertado en otros mercados europeos, y por el hecho de que los grandes distribuidores tienen implantación en toda Europa y por ello acceso a otros suministradores.

La distribución de carne de pollo a través de horeca, dada la posibilidad de este canal de distribución de recurrir a la carne congelada, puede estimarse en un ámbito nacional o superior al nacional.

Con relación a la distribución de carne por medio de los canales tradicionales (pollerías), si bien existen datos que otorgan credibilidad a la delimitación de un mercado mayor que el nacional, tales como la existencia de importación de carne fresca desde Francia, con destino básicamente al mercado catalán, también existen otros elementos que llevarían a una delimitación nacional del mismo, como es el hecho de demandar unas características del producto ligeramente diferentes. El notificante indica que en este canal, lo que prima desde el punto de vista de la fuerza competitiva es la proximidad de la tienda a la zona de influencia del matadero.

Por CCAA, los partícipes sólo coinciden en el ámbito de la Comunidad autónoma de Cataluña. No obstante, cabe reseñar que las zonas de influencia dentro del ámbito de Cataluña no coinciden entre los dos Grupos. En este sentido, el Grupo DOUX comercializa en la zona de Tarragona (Delegación de Vilaverd, Tarragona), y el Grupo Vall Companys en las zonas de Girona (despiece de COSTA), y Mataró y Barcelona (zona de influencia del matadero de TORRENT), sin que coincidan en ningún otro mercado.

A la luz de las consideraciones expuestas y dada la naturaleza de la operación, esta Dirección de Investigación analizará los efectos de la operación de concentración en el ámbito del mercado español, aunque teniendo en cuenta los importantes flujos comerciales existentes a nivel intracomunitario.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Evolución de mercado

La producción de carne implica el sacrificio del animal y el faenado posterior del mismo para obtener la canal⁵. En este proceso se separa la parte muscular comestible de los pollos de otras partes no comestibles.

Los establecimientos que proceden a la realización de estas actividades son los mataderos, si bien es habitual que esta figura comercial incorpore otros servicios complementarios: transporte, despiece del animal (porciones individuales), conservación, envasado, embalaje.

⁵ Cuerpo entero del animal sacrificado tal como se presenta tras las operaciones de sangrado, eviscerado y desollado.

Seguidamente se relacionan las principales magnitudes del mercado de carne de pollo en toneladas:

Año	Producción	Comercio exterior		Consumo Aparente
		Importación	Exportación	
2000	863.336	57.372	49.691	871.017
2001	1.076.000	66.612	51.195	1.091.417
2002	1.082.767	63.850	46.826	1.099.791
2003	1.065.513	67.329	51.217	1.081.625
2004	1.071.346	64.490	51.821	1.084.015
2005	1.045.574	86.106	55.397	1.076.283
2006	1.031.693	69.072	71.570	1.029.195
2007	1.141.332	83.439	57.910	1.166.861

Fuente: Notificante. Alimarket

V.2. Estructura de la oferta

A continuación se relacionan las principales empresas y la cuota en el mercado global de carne de pollo por volumen comercializado en el ejercicio 2007.

Comercialización de carne de pollo (Volumen) 2007	
	Cuota (%)
GRUPO SADA	24,5
COREN	6,2
PADESA	5
UVESA	4,6
VALL COMPANYS	4,5
DOUX IBÉRICA	3,6
GUISSONA	3,1
FLORIDA	2,3
PUJANTE	2,1
AVICOLA MARÍA	2
RESTO	42,3
TOTAL	100

Fuente: Notificante. Alimarket

SADA es el principal productor de carne de pollo, y es el único que tiene cobertura nacional. El Grupo DOUX tiene presencia en Galicia, Andalucía y Madrid y, en menor medida, en la cornisa cantábrica y en Cataluña. Por su parte el Grupo Vall Companys tiene presencia casi exclusiva en Cataluña y el sur de Francia, que son las zonas de influencia del matadero de TORRENT, y la sala de despiece de COSTA.

Las cuotas facilitadas por el notificante de las partes en España son las siguientes:

Mercado de pollo canal y su despiece por canales de distribución en España				
	Grupo PONDEX		Grupo DOUX	
	Miles Euros	Cuota %	Miles Euros	Cuota %
Tradicional	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Distribución moderna	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Horeca	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

Fuente: Notificante. Valor venta según canal, consumo en Hogares 2006 y valor venta en hostelería y restauración 2006.

Mercado de pollo canal y su despiece por canal de distribución para proceso industrial en UE				
	Grupo PONDEX		Grupo DOUX	
	Miles Euros	Cuota %	Miles Euros	Cuota %
Proceso industrial	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

Fuente: Notificante.

Mercado de pollo canal y su despiece por canal de distribución para proceso industrial en España				
	Grupo PONDEX		Grupo DOUX	
	Miles Euros	Cuota %	Miles Euros	Cuota %
Proceso industrial	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

Fuente: Notificante.

Mercado de carne de pavo por canales de distribución en España				
	Grupo PONDEX		Grupo DOUX	
	Miles Euros	Cuota %	Miles Euros	Cuota %
Tradicional	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Distribución moderna	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]
Horeca	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

Fuente: Notificante.

Mercado de pavo por canal de distribución para proceso industrial en UE				
	Grupo PONDEX		Grupo DOUX	
	Miles Euros	Cuota %	Miles Euros	Cuota %
Proceso industrial	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

Fuente: Notificante.

Mercado de pavo por canal de distribución para proceso industrial en España				
	Grupo PONDEX		Grupo DOUX	
	Miles Euros	Cuota %	Miles Euros	Cuota %
Proceso industrial	[...]	[0-10]	[...]	[0-10]

Fuente: Notificante.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN.

La operación de concentración consiste en la adquisición por parte de PONDEX, S.A.U. del 100 % del capital social de DOUX IBÉRICA, S.A.U. y, en consecuencia, de todas sus filiales: DOUX AVÍCOLA, S.L.U., AVÍCOLA DE GALICIA, S.A.U., DOUX PIENSOS, S.A.U., y MATADERO INDUSTRIAL DE LÉRIDA, S.A.U.

El mercado relevante de la operación es el de la comercialización de Pollo canal y despiece de pollo en sus mercados de suministro: canal tradicional, distribución moderna, proceso industrial y canal horeca así como la comercialización de la carne de pavo.

La presente operación dará como resultado una cuota conjunta en España del [10-20]% (adición del [0-10]%) en el canal tradicional de suministro de carne de pollo, del [0-10]% (adición del [0-10]%) en distribución moderna y del [0-10]% (adición del [0-10]%) en el canal horeca.

Respecto al canal de proceso industrial, la cuota conjunta en la UE de carne de pollo será del [0-10]%% y en todo caso inferior al [0-10]% en España.

En cuanto al mercado de carne de pavo, como resultado de la operación la cuota conjunta en España será del [0-10]% (adición del [0-10]%) en el canal tradicional, del [0-10]% (adición del [0-10]%) en distribución moderna y del [0-10]% (adición del 0,4%) en horeca.

Respecto al canal de proceso industrial, la cuota conjunta en la UE de carne de pavo será del [0-10]% y en todo caso inferior al [0-10]% en España.

Tras la operación, el Grupo Vall Companys completa la integración vertical de su proceso productivo en carne de pollo ya que su producción actual de pollos vivos aún supera la capacidad de sacrificio y despiece de los mataderos del Grupo. En cambio, el Grupo Doux dispone de una capacidad de sacrificio de sus mataderos muy superior a su volumen de producción de pollos vivos.

El Grupo Vall Companys ya era un grupo ganadero integrado, si bien, como consecuencia de la operación, adquirirá una mayor capacidad de ventas de canales frescas y despiece. Con ello no hace sino asimilarse a otros competidores avícolas (SADA, COREN, etc.) que también se han integrado verticalmente, al objeto de facilitar una mayor competitividad de la industria cárnica española en mercados exteriores.

Por último, hay que tener en cuenta que la adición horizontal de cuota tras la operación no es significativa y que el Grupo SADA, único suministrador que tiene cobertura nacional, seguirá siendo el principal productor de carne de pollo a distancia del resto de suministradores, incluido el Grupo Vall Companys.

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



VII. 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.