

**Resumen de la Decisión de la Comisión
de 27 de junio de 2007
por la que se declara que una operación de concentración es incompatible con el mercado común y
el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo**

(Asunto COMP/M.4439 — Ryanair/Aer Lingus)

(El texto en lengua inglesa es el único auténtico)

(Texto pertinente a efectos del EEE)

(2008/C 47/05)

El 27 de junio de 2007 la Comisión aprobó una decisión sobre un caso de concentración entre empresas, de conformidad con el Reglamento (CE) n° 139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas («Reglamento comunitario de concentraciones») ⁽¹⁾ y, en particular, con su artículo 8, apartado 3. Una versión no confidencial del texto íntegro de la decisión, en la lengua auténtica del asunto, figura en el sitio web de la DG COMP, en la siguiente dirección:

http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. RESUMEN

1. El asunto se refiere a la propuesta de adquisición por parte de la compañía aérea, con sede en Irlanda, Ryanair, de su competidora Aer Lingus. Ambas empresas ofrecen servicios aéreos regulares. Sus operaciones se solapan en especial en el aeropuerto de Dublín.
2. La propuesta de adquisición, por la que Ryanair adquiere el control exclusivo sobre Aer Lingus, constituye una concentración con arreglo al artículo 3, apartado 1, letra b), del Reglamento comunitario de concentraciones. La concentración tiene una dimensión comunitaria de conformidad con el artículo 1, apartado 3, del mismo Reglamento.
3. La decisión establece, en sintonía con otros asuntos anteriores en el sector del transporte aéreo, que el mercado de producto de referencia incluye los servicios aéreos regulares de punto a punto, en los que cada ruta entre un punto de origen y un punto de destino se considera un mercado separado (planteamiento O & D). La investigación de mercado también concluyó que determinados aeropuertos que prestan servicio a zonas de influencia similares (por ejemplo, los aeropuertos primarios en los que presta servicio Aer Lingus y los aeropuertos secundarios en los que lo hace Ryanair) pertenecen al mismo mercado de producto de referencia.
4. La decisión resalta que la concentración aglutinaría dos compañías aéreas de bajo coste con una presencia especialmente significativa en el aeropuerto de Dublín, en el que, tras la concentración, copiarían aproximadamente un 80 % de los vuelos europeos de corta distancia. La decisión señala en total 35 rutas en las que los servicios de ambas partes se solapan. La operación conduciría a una posición de monopolio en 22 de esas rutas, mientras que en las 13 restantes sus cuotas de mercado combinadas serían muy altas, superiores al 60 %. En aquellas rutas en las que sólo presta servicio una de las dos compañías que intervienen en la concentración, la otra compañía es también la competidora más probable.
5. La investigación de la Comisión confirmó la existencia de importantes obstáculos para la entrada de nuevos competidores en las rutas en las que las actividades de ambas compañías coinciden.
6. La Comisión consideró que los compromisos presentados por Ryanair resultaban manifiestamente insuficientes para resolver los importantes obstáculos detectados para que se produzca una competencia verdadera.
7. Por lo tanto, la decisión concluye que la concentración notificada impediría de manera perceptible la competencia efectiva en las rutas señaladas con destino u origen en Irlanda y declara la concentración incompatible con el mercado común y el Acuerdo EEE.

II. LAS PARTES

8. *Ryanair* es una compañía aérea que ofrece servicios aéreos regulares de punto a punto con más de 400 rutas a través de 24 países europeos. *Ryanair* cubre más de 75 rutas entre Irlanda (principalmente Dublín, pero también Shannon, Cork, Kerry y Knock) y otros países europeos. La compañía posee actualmente una flota de alrededor de 120 aparatos y cuenta con 19 bases en Europa, las más importantes de las cuales son Londres-Stansted y Dublín.

⁽¹⁾ DO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

9. *Aer Lingus* es una compañía aérea con sede en Dublín. Al igual que Ryanair, ofrece servicios aéreos regulares de punto a punto con más de 70 rutas entre los aeropuertos irlandeses de Dublín, Shannon y Cork y varios destinos europeos y no europeos. Además, *Aer Lingus* ofrece vuelos de larga distancia, principalmente a los Estados Unidos, así como servicios regulares de transporte de mercancías y ofrece plazas a los operadores turísticos. *Aer Lingus* tiene su base de operaciones principal en el aeropuerto de Dublín (y en menor medida en Cork y Shannon) con una flota total de 28 aparatos para vuelos de corta distancia y 7 para los de larga distancia.

III. LA OPERACIÓN

10. La operación consiste en la adquisición del control exclusivo de *Aer Lingus* por Ryanair a través de una oferta pública de adquisición de todas las acciones en circulación. Entre septiembre y noviembre de 2006, Ryanair empezó a adquirir un considerable número de acciones de *Aer Lingus*, hasta alcanzar el 25,17 % del capital social de esta última. El 5 de octubre de 2006, Ryanair anunció una oferta pública de adquisición de todo el capital social de *Aer Lingus* y fijó el 13 de noviembre de 2006 como fecha límite para la aceptación de la oferta, fecha que Ryanair prorrogó en dos ocasiones, primero hasta el 4 de diciembre de 2006 y posteriormente hasta el 22 de diciembre de 2006. Dado que las compras de acciones por Ryanair y su oferta pública de adquisición están estrechamente ligadas en términos de plazos y objetivo económico, la compra de acciones antes y durante el período de vigencia de la oferta pública y la propia oferta pública constituyen una única concentración con arreglo al artículo 3 del Reglamento comunitario de concentraciones. El hecho de que «técnicamente» la OPA de Ryanair concluyera antes de que la Comisión adoptase su decisión no elimina la jurisdicción de la Comisión, puesto que Ryanair ha anunciado que presentará una nueva oferta si la Comisión autoriza la operación ⁽¹⁾.

IV. DIMENSIÓN COMUNITARIA

11. La concentración tiene una dimensión comunitaria de conformidad con el artículo 1, apartado 3, del Reglamento comunitario de concentraciones. Las empresas de que se trata tienen un volumen de negocios conjunto a escala mundial de más de 2 500 millones EUR y tanto Ryanair como *Aer Lingus* tienen un volumen de negocios a escala comunitaria superior a 100 millones EUR. Así pues se cumplen las condiciones establecidas en artículo 1, apartado 3, letras a) y d), del Reglamento comunitario de concentraciones. Además queda claro que Ryanair y *Aer Lingus* no obtienen más de dos tercios de su volumen de negocios comunitario total en un único Estado miembro. Por otro lado, que Ryanair y *Aer Lingus* realicen un volumen de negocios total de más de 100 millones en al menos tres Estados miembros y que el volumen de negocios total realizado individualmente por cada una de ellas en esos tres mismos Estados miembros supere los 25 millones EUR, tal como se exige en el artículo 1, apartado 3, letras b) y c), del Reglamento comunitario de concentraciones, depende de la imputación geográfica del volumen de negocios de estas empresas.
12. La decisión contempla varios métodos para imputar el volumen de negocios realizado a través de la venta de billetes para vuelos entre Estados miembros cuando no pueda determinarse en qué lugar se encontraba el cliente en el momento de realizar la compra. La decisión concluye que, en ese supuesto y en el presente caso, de los posibles métodos utilizables, los más adecuados parecen ser el del «50/50» y el basado en el lugar de salida de cada billete (ambas compañías venden billetes sólo de ida para vuelos europeos) incluso si se compran al mismo tiempo los billetes de ida y de vuelta del viaje, especialmente en el caso de compañías aéreas que ofrecen servicios de punto a punto como Ryanair o *Aer Lingus*.

V. MERCADOS DE REFERENCIA

13. Las actividades de Ryanair y *Aer Lingus* coinciden en el campo de los servicios regulares de transporte aéreo de pasajeros en el EEE. Ryanair sostiene que, debido a la especificidad de su modelo empresarial y a sus bases de costes sumamente bajas, su tarificación no está condicionada por ninguna compañía aérea sino por el gasto discrecional total de los consumidores. La decisión reconoce que los servicios regulares de transporte aéreo constituyen efectivamente un mercado diferenciado con varios modelos operativos y empresariales y diferentes niveles de servicios aéreos. Si bien tanto Ryanair como *Aer Lingus* pueden ser consideradas compañías aéreas que ofrecen servicios mínimos a bordo de sus vuelos europeos, Ryanair se encuadra claramente en este tipo de compañía aérea, mientras que el servicio ofrecido por *Aer Lingus* es algo mejor, es decir, ofrece una calidad que Ryanair no da (por ejemplo, vuela a aeropuertos principales, más costosos, mientras que Ryanair vuela a aeropuertos secundarios). Esto se refleja en el hecho de que las tarifas medias de *Aer Lingus* son más altas que las de Ryanair. Sin embargo, a pesar de este nivel de diferenciación del producto ofrecido, la decisión establece que Ryanair y *Aer Lingus* compiten en la prestación de estos servicios.

⁽¹⁾ Véase el artículo 4, apartado 1, del Reglamento comunitario de concentraciones.

14. Ryanair afirma que el mercado del producto de referencia incluye servicios regulares de transporte aéreo de punto a punto en el que cada ruta entre un punto de origen y un punto de destino constituye un mercado separado. Según la decisión, esto concuerda con decisiones previas de la Comisión ⁽¹⁾ y queda confirmado por una investigación exhaustiva del mercado. No se retuvo la otra opción, esto es, definir un mercado global para los vuelos de corta distancia desde y hasta Irlanda, basado en especial en la *sustituibilidad* de la oferta entre diversas rutas desde la base común de ambas partes en Dublín. La *sustituibilidad* de la oferta no sería suficientemente inmediata y efectiva. Además, esta definición del mercado no tiene en cuenta la *sustituibilidad* de la demanda entre diversas rutas, que es prácticamente inexistente para una gran mayoría de clientes.
15. Así pues, el planteamiento O & D quedó confirmado por la investigación de mercado efectuada por la Comisión. No obstante, no se obvian las consideraciones pertinentes desde el punto de vista de la oferta, sino que se abordan en el marco de la evaluación desde el ángulo de la competencia.
16. Ryanair arguye, asimismo, que los mercados de referencia O & D deben circunscribirse a pares de aeropuerto a aeropuerto ya que, según Ryanair, incluso cuando existen más aeropuertos en una determinada ciudad o en sus cercanías, los clientes no los consideran sustituibles. Por el contrario, la investigación de la Comisión mostró que un gran número de estos aeropuertos son, a los ojos de los clientes, intercambiables y que, en numerosas rutas, los pares de referencia O & D deberían establecerse en términos de ciudad a ciudad. Tanto el análisis cualitativo como el cuantitativo confirmaron la *sustituibilidad* de aeropuertos para pasajeros finales en 18 de las 20 rutas en las que, según la decisión, sólo existe coincidencia en las ciudades entre las que se vuela y no en los aeropuertos desde donde se despegan y aterrizan. Por consiguiente, en el presente caso, despegar o aterrizar en aeropuertos diferentes sólo es un elemento de diferenciación de los servicios aéreos prestados por compañías aéreas que compiten en un mercado y no justifica su consideración como mercados diferentes.
17. El cuadro que figura a continuación muestra las parejas de ciudades cuya *sustituibilidad* ha evaluado la decisión. Sólo en el caso de Ámsterdam/Eindhoven y Nantes/Rennes la investigación de mercado indicó que sus aeropuertos no son sustituibles:

Cuadro 1

Lista de aeropuertos considerados para la determinación de los pares de ciudades

Ciudad		
Aeropuertos		
Londres	Manchester	Milán
Standsted (STN)	Manchester (MAN)	Milán Linate (LIN)
Heathrow (LHR)	Liverpool (LPL)	Malpensa (MXP)
Gatwick (LGW)	Leeds-Bradford (LBA)	Bérgamo (Orio al Serio) (BGY)
Luton (LTN)		
London City (LCY)		
Barcelona	Birmingham	Newcastle
Barcelona (BCN)	Birmingham Internacional (BHX)	Newcastle (NCL)
Girona-Costa Brava (GRO)	East Midlands (EMA)	Durham Tees Valley (MME)
Reus (REU)		

⁽¹⁾ Véanse, por, ejemplo los asuntos COMP/M.3940 — Lufthansa/Eurowings, COMP/M.3280 — Air France/KLM y COMP/M.3770 — Lufthansa/Swiss.

Ciudad		
Aeropuertos		
Glasgow	París	Lyón
Glasgow Internacional (GLA)	París-Charles de Gaulle (CDG)	Lyón St Exupéry (LYS)
Prestwick (PIK)	Beauvais-Tillé (BVA)	Grenoble (GNB)
Toulouse	Nantes/Rennes	Bruselas
Toulouse Blagnac (TLS)	Rennes (RNS)	Bruselas (BRU)
Carcasona (CCF)	Nantes Atlantique CRD	Charleroi Bruselas Sur (CRL)
Ámsterdam	Frankfurt	Hamburgo
Ámsterdam Schiphol (AMS)	Frankfurt Internacional (FRA)	Hamburgo (HAM)
Eindhoven (EIN)	Hahn (HHN)	Lübeck Blankensee (LBC)
Viena/Bratislava	Alicante	Bilbao
Viena Schwechat Internacional (VIE)	Alicante (ALC)	Bilbao Sondica (BIO)
Bratislava (BTS)	Murcia San Javier (MJV)	Vitoria (VIT)
Tenerife	Roma	Venecia
Tenerife Norte Los Rodeos (TFN)	Roma Ciampino (CIA)	Venecia (VCE)
Tenerife Sur Reina Sofía (TFS)	Roma Fiumicino (FCO)	Treviso (TSF)
Bolonia		
Bolonia Guglielmo Marconi (BLQ)		
Forli (FRL)		

18. La investigación de mercado también confirmó que los vuelos indirectos y otros medios de transporte no pueden en general considerarse sustitutivos de los vuelos directos de las partes en las rutas en las que ambas prestan servicios. La operación únicamente afecta a los vuelos europeos, de corta duración. La Comisión suele excluir los vuelos indirectos en estos tipos de rutas (salvo algunas excepciones puntuales). Además, como este asunto afecta fundamentalmente a los pasajeros directos, sin servicios de enlace (Ryanair) o con servicios de enlace limitados (Aer Lingus), los vuelos indirectos resultan aún menos atractivos para los clientes. Teniendo en cuenta las características geográficas de Irlanda, o no existen otros medios de transporte (por ejemplo, trenes de alta velocidad), o no pueden competir con el transporte aéreo (por ejemplo, autobuses y transbordadores).
19. Ryanair afirma que, sobre todo en las rutas predominantemente turísticas, las compañías de vuelos chárter ejercen importantes presiones competitivas que afectan a los servicios prestados por las partes. Sin embargo, la investigación de mercado no confirmó que las compañías de vuelos chárter ejerzan un presión competitiva significativa sobre las partes en las rutas irlandesas. La investigación de mercado efectuada por la Comisión ha mostrado que en Irlanda, a diferencia de otros países, las compañías chárter sólo ofrecen muy pocas plazas de las denominadas en inglés *dry seats*, es decir, billetes que se venden por separado y no como parte de un paquete de vacaciones a los clientes finales. También existen argumentos para excluir las actividades de las compañías de vuelos chárter del mercado, en especial que su servicio es diferente (en Irlanda, las plazas chárter se venden mayoritariamente como parte de paquetes de vacaciones); que venden su producto a través de canales de distribución diferentes (prácticamente en su totalidad a través de operadores turísticos); que ofrecen menos flexibilidad (los vuelos chárter se programan en general los fines de semana y no ofrecen, por lo tanto, la flexibilidad que proporcionan diversos vuelos durante la semana) y que los servicios son a menudo estacionales. Sin embargo, incluso si se tuviera en cuenta la venta de *dry seats*, la evaluación de este asunto desde el punto de vista de la competencia no variaría, debido al número muy limitado de *dry seats* vendidos.

20. Además, en su día la Comisión estableció una distinción entre los pasajeros que conceden importancia al factor tiempo y los que no lo hacen (pasajeros de negocios y de ocio, respectivamente). Sin embargo, en el presente caso, la investigación de mercado confirmó que, teniendo en cuenta que las características específicas de las partes en la concentración difieren de las de las compañías aéreas que ofrecen servicios completos, evaluadas en casos anteriores, esa distinción no justifica en el presente asunto la definición de mercados separados. Aunque esta diferenciación de clientes existe, aquí no es posible definir dos grupos distintos y separados de clientes puesto que las dos compañías participantes en la concentración no hacen tal distinción, existiendo más bien un flujo constante de pasajeros de distintos tipos entre esos dos extremos. Por lo tanto, aunque el porcentaje total de pasajeros que dan importancia al factor tiempo se tenga en cuenta en la evaluación competitiva, no pueden definirse mercados distintos en función de estos grupos de pasajeros.
21. Para evaluar si dos aeropuertos son sustituibles desde el punto de vista de los clientes, la Comisión ha tenido en cuenta distintos factores:
- la distancia y la duración de los viajes se compararon tomando como parámetro indicativo que 100 km de distancia equivalía a 1 hora de viaje. Este parámetro se utilizó como punto de partida y se interpretó teniendo en cuenta las particularidades de los distintos aeropuertos y de los restantes elementos considerados,
 - las opiniones de los competidores de la empresa surgida de la concentración expresadas en la investigación de mercado realizada por la Comisión. Casi todos los competidores consideraron que aeropuertos primarios y secundarios eran sustituibles en el caso de los pasajeros que no conceden importancia al factor tiempo,
 - las opiniones de las autoridades aeroportuarias y de aviación civil de los Estados miembros, en la medida en que las mismas se hubieran expresado en el curso de la investigación llevada a cabo por la Comisión, así como los resultados de los informes realizados por esas autoridades con independencia de la concentración propuesta,
 - cuando procedía, la Comisión también tuvo en cuenta el hecho de que los aeropuertos figuraran en la lista de «sistemas aeroportuarios» del anexo II del Reglamento (CEE) n° 2408/92 del Consejo, de 23 de julio de 1992, relativo al acceso de las compañías aéreas de la Comunidad a las rutas aéreas intracomunitarias,
 - las prácticas de comercialización, y en especial el modo en que Ryanair comercializa sus servicios y el hecho de que afirme que determinados aeropuertos prestan servicio a una ciudad o aglomeración urbana específica se consideran una prueba adicional en la medida en que son elementos que los clientes tienen en cuenta a la hora de comprar un billete de avión a través de Internet,
 - la estimación del porcentaje de pasajeros de ocio en una ruta. En general se acepta que los pasajeros de ocio suelen conceder más importancia a los precios. Este tipo de pasajeros se muestra más inclinado a contratar un viaje de mayor duración a cambio de obtener un precio total más bajo que los pasajeros de negocios. Por lo tanto, en las rutas en que el porcentaje estimado de pasajeros de ocio es elevado cabe pensar que la *sustituibilidad* de aeropuertos desde el punto de vista de los pasajeros es más bien grande que pequeña,
 - la existencia de servicios de transporte entre los aeropuertos secundarios y determinadas ciudades y el hecho de que esos servicios se comercialicen a través de la página web de Ryanair o de que estén organizados por la propia Ryanair se consideran pruebas adicionales,
 - el resultado del análisis de correlación de precios en diecisiete rutas entre pares de ciudades y Dublín efectuado por la Comisión, y
 - por último, la encuesta realizada a viajeros en el aeropuerto de Dublín, que proporciona pruebas indirectas en cuanto a la *sustituibilidad* de determinados pares de aeropuertos desde el punto de vista de la demanda.
22. A la vista de todos estos elementos de prueba, la decisión concluye que, a efectos de la evaluación de la operación propuesta, el mercado de referencia es el mercado de servicios regulares de transporte aéreo de pasajeros de punto a punto. Tales mercados se definen aplicando el planteamiento O & D, lo que, teniendo en cuenta los puntos de origen y de destino de que se trate, puede incluir dos o más aeropuertos en uno de los extremos del trayecto (zona de influencia).

VI. EVALUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA COMPETENCIA

23. La decisión subraya que la operación propuesta difiere de otros asuntos anteriores relacionados con el sector del transporte aéreo evaluados por la Comisión, porque las dos partes que intervienen en la concentración son compañías aéreas que ofrecen un mínimo servicio a bordo y se concentran en el tráfico aéreo de punto a punto en Europa. Además, la concentración aglutina a dos compañías aéreas con una presencia significativa en sus importantes bases del aeropuerto de Dublín, en el que, tras la concentración, copiarían aproximadamente un 80 % de los vuelos de corta distancia europeos. Como consecuencia, las operaciones de Aer Lingus y Ryanair coinciden en un número de rutas muy elevado y sin precedentes.

24. La decisión enumera en total 35 rutas en las que las actividades de las partes coinciden. El cuadro que figura a continuación proporciona un panorama de esas rutas coincidentes con mención de las cuotas de mercado, tanto de las partes en la concentración como de sus competidores:

Cuadro 2

Rutas en la que actualmente prestan servicio tanto Ryanair como Aer Lingus y cuotas de mercado de ambas partes y de todos sus competidores ⁽¹⁾

Ruta	Ryanair	Aer Lingus	Conjunta	Competidores presentes	Cuota
Dublín-Alicante	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		[0-5 %]
Lyón-Barcelona	[40-50 %]	[30-40 %]	[70-80 %]	Iberia/Clickair	[20-30 %]
Dublín-Berlín	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Dublín-Bilbao/Vitoria	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Dublín-Birmingham	[60-70 %]	[30-40 %]	100 %		
Dublín-Bolonia	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Dublín-Bruselas	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Dublín-Edimburgo	[70-80 %]	[20-30 %]	100 %		
Dublín-Faro	[40-50 %]	[50-60 %]	100 %		
Dublín-Frankfurt	[40-50 %]	[40-50 %]	[80-90 %]	Lufthansa	[10-20 %]
Dublín-Glasgow	[50-60 %]	[30-40 %]	[90-100 %]	Loganair	[0-10 %]
Dublín-Hamburgo/Lübeck	[60-70 %]	[30-40 %]	100 %		
Dublín-Cracovia	[30-40 %]	[40-50 %]	[70-80 %]	SkyEurope	[20-30 %]
Dublín-Londres	[40-50 %]	[30-40 %]	[70-80 %]	BMI	[10-20 %]
				British Airways	[0-10 %]
				CityJet	[0-10 %]
Dublín-Lyón	[30-40 %]	[60-70 %]	100 %		
Dublín-Madrid	[20-30 %]	[30-40 %]	[60-70 %]	Iberia	[30-40 %]
Dublín-Málaga	[30-40 %]	[60-70 %]	[90-100 %]	Spanair	[0-10 %]
Dublín-Manchester	[70-80 %]	[20-30 %]	[90-100 %]	Luxair	[0-10 %]
Dublín-Marsella	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Dublín-Milán	[30-40 %]	[60-70 %]	100 %		
Dublín-Newcastle	[70-80 %]	[20-30 %]	100 %		
Dublín-París	[40-50 %]	[30-40 %]	[80-90 %]	Af/CityJet	[10-20 %]
Dublín-Poznan	[60-70 %]	[30-40 %]	100 %		
Dublín-Riga	[40-50 %]	[20-30 %]	[70-80 %]	Air Baltic	[20-30 %]
Dublín-Roma	[40-50 %]	[50-60 %]	100 %		
Dublín-Salzburg	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Dublín-Sevilla	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Dublín-Tenerife	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		

⁽¹⁾ El cuadro no tiene en cuenta la posible inclusión de los *dry seats* (billetes que se venden por separado y no como parte de un paquete de vacaciones), que algunas compañías de vuelos chárter ofertan en algunas de las rutas de vacaciones afectadas. Sin embargo, como el porcentaje de las ventas de *dry seats* es insignificante, su inclusión no cambiaría la situación.

Ruta	Ryanair	Aer Lingus	Conjunta	Competidores presentes	Cuota
Dublín-Toulouse/Carcasona	[60-70 %]	[30-40 %]	100 %		
Dublín-Venecia	[40-50 %]	[50-60 %]	100 %		
Dublín-Viena/Bratislava	[20-30 %]	[50-60 %]	[70-80 %]	SkyEurope	[20-30 %]
				Austrian Airlines/ SAS	[0-10 %]
Dublín-Varsovia	[30-40 %]	[30-40 %]	[60-70 %]	LOT	[10-20 %]
				Norwegian Airline Shuttle	[10-20 %]
Shannon-Londres	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Cork-Londres	[50-60 %]	[40-50 %]	100 %		
Cork-Manchester	[40-50 %]	[10-20 %]	[60-70 %]	bmibaby	[30-40 %]
				Aer Arann	[0-10 %]

25. La operación conduce a una situación de monopolio en 22 rutas y a unas cuotas de mercado conjuntas muy altas, superiores al 60 %, en otras 13 rutas.
26. Ryanair arguye en su defensa que las partes en la concentración no son las competidoras más cercanas puesto que son «fundamentalmente diferentes» y «ocupan distintos espacios en los mercados en los que actúan». Además, Ryanair sostiene que no existen obstáculos de entrada importantes motivados por un tráfico intenso de los aeropuertos y que las partes en la concentración no disfrutaban de una posición excepcional en Dublín (ni en Irlanda en general), que impida a otras compañías aéreas competidoras incorporarse a los mercados afectados o incluso establecer la base de sus aviones en Irlanda.
27. por otra parte, Ryanair sostiene que existen varias compañías aéreas competidoras que podrían entrar en las rutas coincidentes en caso de que la compañía resultante de la concentración elevará sus precios. De hecho, en muchas de las rutas en las que las partes tienen una cuota de mercado conjunta del 100 %, existen posibles competidores en el aeropuerto de destino. Por ejemplo, en Berlín tienen una base Air Berlin, Lufthansa, Germanwings y easyJet. Lo mismo sucede en Birmingham con Flybe, BA, BMI y easyJet. Según Ryanair estos competidores potenciales no tienen necesidad de contar con una base en el aeropuerto de Dublín para ejercer una presión efectiva sobre la empresa resultante de la concentración, pudiendo entrar en las rutas afectadas desde su base en el aeropuerto de destino, fuera de Irlanda, o incluso sin tener una base ni en el punto de origen ni en el de destino de la ruta. Sin embargo, tal como se establece más detalladamente en la decisión, los resultados de la investigación efectuada por la Comisión no confirman que estas compañías aéreas ejerzan una presión competitiva tan efectiva como la que ejerce cada una de las partes sobre la otra.

La concentración elimina la competencia existente entre los dos competidores más cercanos en las rutas irlandesas

28. A pesar de haber sido la compañía aérea estatal de bandera irlandesa, Aer Lingus ha aplicado un plan de reestructuración y ha cambiado considerablemente su modelo empresarial, pasando a ser una compañía aérea «low-frills», es decir que ofrece servicios mínimos a bordo [o una compañía de bajo coste («low-cost») o de vuelos baratos («low-fares»)] concentrada en servicios de punto a punto en rutas de corta distancia. Los servicios incluidos en la tarifa básica de Aer Lingus coinciden en gran medida con los incluidos en la de Ryanair. Aunque continúe habiendo algunas diferencias en los servicios ofrecidos por ambas compañías, que se traducen asimismo en diferencias de precios, esto no excluye la existencia de tensiones competitivas reales entre Ryanair y Aer Lingus. Al contrario, la investigación de mercado confirmó que en las rutas en las que ambas prestan servicio, cada una de ellas tiene en cuenta los precios y los servicios ofrecidos por la otra y ajusta en consecuencia sus operaciones y tarifas. Además, la mayoría de los competidores presentes en las rutas coincidentes o son compañías aéreas que ofrecen un servicio completo a bordo (por ejemplo, Lufthansa, Air France/CityJet, Iberia, BMI) o son pequeñas compañías regionales, a menudo centradas en clientes de negocios (por ejemplo, Loganair, Luxair o Aer Arann, con base en Dublín), que no pueden ser consideradas como competidoras cercanas de las partes. Por último, la encuesta realizada a los clientes muestra que, en las rutas contempladas, los pasajeros consideran a cada una de las partes como la sustituta más natural de la otra con preferencia a otras compañías aéreas.

29. Así pues, la investigación confirmó que los servicios que prestan las compañías participantes en la concentración son en gran medida intercambiables en un mercado separado de transporte aéreo de pasajeros y que existe un alto grado de competencia entre Ryanair y Aer Lingus en cuanto a destinos, capacidad, horarios, precios y servicios en las rutas hacia y desde Irlanda. En particular, la Comisión ha comprobado que tanto Aer Lingus como Ryanair vigilan y adaptan mutuamente su comportamiento. En especial, utilizan programas informáticos específicos para controlar sus precios y en sus sistemas de gestión de rendimiento, ajustan sus capacidades y bajan sus precios en respuesta al comportamiento competitivo de la otra parte. Si la venta de billetes de una parte cae por debajo de las expectativas (por ejemplo a consecuencia de los precios más bajos o de las promociones de la otra parte), los analistas de ambas compañías intentan estimular la demanda, ofreciendo en general más plazas en las categorías de precios más baratas. Así lo confirma el hecho de que en sus campañas de comercialización ambas utilicen como principal argumento sus precios más bajos, comparándolos a menudo entre sí. Por lo tanto, la operación propuesta elimina la gran competencia existente entre ambas compañías en varias rutas en las que las dos prestan servicio, con el consiguiente aumento de precios, algo que el análisis cuantitativo de la Comisión, que proporciona pruebas sobre el efecto de la presencia de Ryanair en los precios de Aer Lingus, también confirma.
30. Además de competir en las rutas coincidentes, la decisión también resalta el hecho de que ambas compañías aéreas tienen su base en el mismo aeropuerto, lo que ha generado un entorno competitivo dinámico, en el que ambas compañías aéreas abren y cierran nuevas rutas. Por lo tanto, la operación no solamente elimina la competencia real entre las partes en las rutas en las que actualmente coinciden, sino que también elimina a Ryanair y Aer Lingus como candidatos más probables a entrar en las rutas desde y hacia Irlanda en las que actualmente sólo presta servicio una de ellas.

Los obstáculos para entrar en los mercados dominados por la entidad surgida de la concentración son importantes

31. La investigación efectuada por la Comisión confirmó la existencia de obstáculos importantes para la entrada de nuevas compañías en las rutas donde las actividades de las partes se solapan. Estos obstáculos consisten principalmente en: i) la desventaja que supone no contar con una amplia base en Dublín, ii) unos costes de entrada considerables con importantes riesgos para cualquier nuevo competidor en un mercado en el que ya están presentes dos compañías aéreas fuertes con marcas bien consolidadas, en especial en Irlanda, iii) la fama de Ryanair de reaccionar agresivamente frente a los nuevos competidores, y iv) las limitaciones de capacidad en el aeropuerto de Dublín así como en algunos aeropuertos de destino.
32. La decisión aporta diversas pruebas que confirman que disponer de una amplia base en Dublín proporciona unas ventajas de costes y una flexibilidad importantes para cualquier compañía que preste servicio en rutas con origen o destino en Dublín. Por lo tanto, la eliminación del competidor real o potencial más importante de Ryanair con base en Dublín (y en menor medida en Cork y Shannon) suavizaría inevitablemente la presión competitiva a la que debe hacer frente Ryanair en las rutas irlandesas. Ninguna de las otras compañías aéreas puede reemplazar realmente a Aer Lingus, con su flexibilidad y eficacia económica actuales, y competir simultáneamente en varias rutas desde y hacia Irlanda. Cualquier nuevo competidor tendría que vérselas con una compañía surgida de la concentración fuerte y consolidada, con una ventaja sustancial en términos de costes, capaz de reaccionar rápidamente frente a cualquier nuevo competidor que preste servicio sólo en algunas rutas desde y hacia Irlanda. No obstante, no hay que excluir que las compañías aéreas basadas en los aeropuertos de destino puedan disfrutar de ventajas similares en su base para esas rutas. Sin embargo, estas compañías aéreas se enfrentan a otros obstáculos de entrada que la investigación ha puesto de manifiesto. Por otra parte, tal como se señala más adelante, no hay ningún indicio que permita pensar que alguna de esas compañías esté dispuesta a entrar en la lid y ejercer una presión competitiva efectiva sobre la compañía surgida de la concentración.
33. Los importantes costes y riesgos de entrada tienen que ver con el hecho de que los vuelos europeos desde y hacia Irlanda están dominados actualmente por Ryanair y Aer Lingus, que son compañías muy arraigadas con un gran número de rutas. Competir contra estas dos marcas bien consolidadas es, según sus posibles nuevos competidores, mucho más difícil que hacerlo en otros países en donde no estén presentes, y dispongan de bases importantes, dos compañías aéreas de bajo coste consolidadas. Además, en muchas de las rutas coincidentes el porcentaje de pasajeros de origen irlandés es alto. Por lo tanto, cualquier nuevo competidor tendría que invertir sumas considerables en actividades de comercialización y promoción en Irlanda. Asimismo, la decisión recoge varios ejemplos de la agresividad con la que Ryanair hace frente a los nuevos competidores en los mercados irlandeses. Por ejemplo, en 2005 easyJet intentó poner en funcionamiento tres rutas desde Londres a tres aeropuertos regionales irlandeses. Ryanair reaccionó inmediatamente bajando los precios y aumentando su capacidad para mantener alejada a easyJet del mercado irlandés. En consecuencia, varias compañías aéreas competidoras indicaron que, teniendo en cuenta el volumen limitado del mercado irlandés y las inversiones y riesgos que conlleva penetrar en él, tendrían mejores oportunidades en otros lugares de Europa.

34. Por lo que atañe a las limitaciones de capacidad en términos de franjas horarias (*slots*), la decisión subraya que (a diferencia de los casos previos de concentraciones en el sector del transporte aéreo), aunque su importancia sea significativa, sólo constituyen una parte de los obstáculos de entrada. Los problemas de capacidad en el aeropuerto de Dublín se limitan a las horas punta del día. Sin embargo, aunque el aeropuerto de Dublín sólo esté congestionado parcialmente, esa congestión constituye un obstáculo para que posibles nuevos competidores rivalicen eficazmente con Aer Lingus y Ryanair, en especial en las rutas en las que son necesarios servicios de alta frecuencia que cubran las horas punta del día. Además, en varias de estas rutas, la congestión en los aeropuertos de destino (en particular, Londres, París, Frankfurt o Milán) también supone un obstáculo para la entrada de esas compañías aéreas, que, por razones relacionadas con la oferta, carecen de la posibilidad de utilizar eficientemente otros aeropuertos (como París-Beauvais o Frankfurt-Hahn). Por otra parte, la limitación de capacidad de Dublín (con la mayoría de las franjas horarias matinales copadas por la compañía surgida de la concentración) supone un obstáculo sustancial para cualquier compañía aérea competidora que quiera constituir una base en el aeropuerto de Dublín y reforzar su presencia en él.

No parece probable que los competidores puedan compensar la pérdida de competencia causada por la operación

35. Teniendo en cuenta los obstáculos para entrar en el mercado descritos anteriormente, la investigación de mercado de la Comisión se centró en descubrir si había alguna compañía aérea con capacidad e incentivos para entrar en las rutas cubiertas tanto por Ryanair como por Aer Lingus y someter a la compañía nacida de la concentración a una presión competitiva real. La decisión ha valorado hasta qué punto algunos competidores individuales podrían estar pensando en competir directamente con la compañía nacida de la concentración de Ryanair y Aer Lingus en caso de producirse un incremento de los precios.
36. Entre las posibles compañías competidoras, las que se analizaron más detalladamente en la decisión fueron Air France/CityJet, Aer Arann, easyJet, British Airways, BMI/bmibaby, Flybe/BA Conect, SkyEurope, Air Berlin y Clickair. Sin embargo, la mayoría de ellas se refirieron, en sus respuestas al estudio de mercado y en las entrevistas mantenidas, a los obstáculos de entrada anteriormente descritos y a las dificultades operacionales con las que se enfrentarían teniendo en cuenta la sólida posición de la entidad surgida de la concentración. La decisión señala que no cabe esperar que ninguna compañía aérea entre a competir con Ryanair/Aer Lingus a más amplia escala, ejerciendo una presión competitiva sobre la compañía nacida de la concentración comparable a la que, en la actualidad, se ejercen recíprocamente Ryanair y Aer Lingus.
37. Por lo tanto, la investigación de mercado no confirmó que la posible aparición de nuevos competidores o la expansión de los actuales en las rutas coincidentes, sea probable, vaya a producirse en el momento oportuno y sea suficiente para ejercer una presión competitiva sobre la compañía nacida de la concentración, compensando así la desaparición de la rivalidad entre Ryanair y Aer Lingus en cada ruta.

Conclusión

38. La decisión concluye que la operación obstaculizaría de forma perceptible la competencia efectiva en varias rutas desde y hacia Irlanda.

Argumento de la eficiencia

39. Ryanair sostiene que la concentración propuesta no plantea problemas de competencia. No obstante, Ryanair aduce que, incluso de no ser así, la concentración no produciría efectos unilaterales debido a las eficiencias que provocaría y a su particular modelo empresarial. Las eficiencias invocadas se generarían esencialmente por la aplicación del modelo empresarial de costes bajos y el sistema de gestión de Ryanair a Aer Lingus. Según Ryanair, esto le permitiría reducir los costes de funcionamiento de Aer Lingus, alineándolos con los suyos. Ese incremento de eficiencias se produciría, según Ryanair, en los siguientes ámbitos: costes de propiedad de la flota, operaciones terrestres, costes de personal, costes de mantenimiento, tasas de aeropuerto, costes accesorios y eficacia de la distribución.
40. Ryanair afirma que esas eficiencias no pueden lograrse por medio de una operación alternativa, ni individualmente por una u otra de las empresas partícipes en la concentración. Sostiene asimismo que el incremento de eficiencias se transmitirá a los consumidores en forma de una reducción de precios. Ryanair también mantiene que la reducción de costes alegada no afectará de ninguna manera a la calidad del servicio de Aer Lingus (que, por el contrario, mejorará).

41. Los principios que la Comisión debe tener en cuenta para evaluar las eficiencias se establecen en el considerando 29 del Reglamento comunitario de concentraciones ⁽¹⁾ y en las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales ⁽²⁾. Para que la Comisión considere que las eficiencias contrarrestan los perjuicios de la concentración para los consumidores tienen que ser verificables (es decir, razonadas, cuantificadas y refrendadas por estudios internos u otros documentos en caso necesario); beneficiar presumiblemente a los consumidores y no poder lograrse en la misma medida por otros medios menos dañinos para la competencia que la concentración propuesta (especificidad de la concentración). Las tres condiciones — verificabilidad, especificidad de la concentración y beneficencia para el consumidor — son acumulativas.
42. La decisión establece que la eficiencia invocada por Ryanair no es comprobable porque consiste esencialmente en la afirmación de índole general de que puede transferir su modelo empresarial y, en especial, los niveles de costes asociados a él, a Aer Lingus, sin tener en cuenta en su justa medida una disminución compensatoria en las características del producto y en los ingresos. La decisión considera que varias de las eficiencias invocadas por Ryanair se basan en suposiciones muy aventuradas que no pueden verificarse independientemente. El argumento de la eficiencia esgrimido por Ryanair no cumple, por lo tanto, la primera de las condiciones acumulativas establecidas en las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales. Para no dejar ningún cabo suelto, la decisión también hace una evaluación de la especificidad de la concentración y de sus posibles ventajas para los consumidores.
43. Así pues, por lo que se refiere a las eficiencias alegadas por Ryanair, la decisión concluye que no pueden verificarse y que no cabe hablar de especificidad de la concentración. Aunque se cumplieran ambas condiciones, las eficiencias afectarían a los costes fijos de Aer Lingus (flota en funcionamiento), lo que haría incierto que se transmitiesen a los consumidores. Por último, la decisión hace referencia a las Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales para afirmar que es muy poco probable que una concentración que conduce a una posición de mercado muy cercana a la de un monopolio o a un nivel similar de poder de mercado, pueda declararse compatible con el mercado común sobre la base de que los aumentos de eficiencia que provoca son suficientes para contrarrestar sus posibles repercusiones negativas para la competencia.

VII. COMPROMISOS PROPUESTOS

44. El 17 de abril de 2007, Ryanair presentó, junto con su respuesta al pliego de cargos, una serie de compromisos destinados a resolver las dudas en materia de competencia planteadas en el pliego de cargos («compromisos iniciales de la fase II»). Tras una reunión con la Comisión para evaluar la situación, celebrada el 26 de abril de 2007, en la que se informó a Ryanair sobre la evaluación preliminar de la Comisión de los compromisos iniciales de la fase II, Ryanair presentó unos compromisos modificados («compromisos finales») el 3 de mayo de 2007 ⁽³⁾.
45. Esos compromisos giran en torno a un denominado «compromiso de acceso». Como en asuntos anteriores del sector del transporte aéreo, los compromisos de Ryanair pretenden, fundamentalmente, eliminar los obstáculos para entrar en el mercado con los que chocan otras compañías aéreas. Entre los compromisos propuestos, cabe citar:
- 1) Franjas horarias (slots) en Heathrow: Ryanair se compromete a poner a disposición de otras compañías aéreas franjas horarias para la ruta con origen o destino en Londres-Heathrow con arreglo a los términos de un denominado «acuerdo de arrendamiento financiero». Según el texto de los compromisos finales, esas franjas están exclusivamente reservadas para British Airways y Air France (lo que permitiría a ambas compañías programar [2-6] vuelos diarios en cada sentido).
 - 2) Franjas horarias para otras rutas con origen o destino en Dublín: Ryanair también se compromete a poner a disposición franjas horarias para otras rutas coincidentes desde y hacia Dublín, lo que, según Ryanair, permitirá a otras compañías aéreas prestar servicio con [4-8] aviones basados en Dublín. En caso necesario, Ryanair se compromete asimismo a poner a disposición un número equivalente de franjas horarias en una serie de aeropuertos de destino concretos en las rutas coincidentes.
 - 3) Franjas horarias para rutas desde y hacia Shannon/Cork: Ryanair también incluye entre sus compromisos finales poner a disposición, en caso necesario, franjas horarias para rutas coincidentes con origen en Cork y Shannon, [6-10] franjas diarias en Cork y [6-10] franjas, también diarias, en Shannon, así como un número equivalente de franjas en Londres/Standsted para los vuelos con destino a Londres/Standsted, más [0-4] franjas de llegada y [0-4] franjas de salida en Cork y Liverpool para facilitar la entrada de otras compañías en la ruta Cork-Manchester/Liverpool).

⁽¹⁾ Véase el artículo 2, apartado 1, letra b) y el considerando 29.

⁽²⁾ Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas (DO C 31 de 5.2.2004, p. 5).

⁽³⁾ Ryanair también presentó una serie de compromisos en la fase I de la investigación, concretamente el 29 de noviembre de 2006 («compromisos iniciales de la fase I»). Posteriormente, el 14 de diciembre de 2006, Ryanair presentó una nueva serie de compromisos modificados («compromisos modificados de la fase I»).

- 4) «Comprador inicial»: en su «carta de compromisos», Ryanair también ofrece «no finalizar la adquisición de Aer Lingus» antes de encontrar un «comprador» que se comprometa a ocupar las franjas horarias para la explotación comercial de [4-8] aviones basados en Dublín.
 - 5) Compromisos relativos a los precios y la marca: Ryanair ofrece reducir inmediatamente los precios de los vuelos de corta distancia de Aer Lingus en, por lo menos, un 10 %; eliminar inmediatamente el suplemento de combustible que Aer Lingus aplica en sus vuelos de larga distancia; mantener la marca Aer Lingus y permitir que Ryanair y Aer Lingus sigan funcionando por separado.
 - 6) «Congelación de frecuencias»: durante seis temporadas IATA desde la concentración, Ryanair se compromete a no aumentar su frecuencia de vuelo en las rutas consideradas coincidentes por encima de la frecuencia conjunta de Ryanair y Aer Lingus en la ruta de que se trate, «en caso de que surja un nuevo competidor en la ruta». También se compromete a no reducir las frecuencias en esas rutas «a menos que una ruta sea o llegue a ser improductiva».
46. La conclusión a la que se llega en la decisión es que los compromisos propuestos son manifiestamente insuficientes para resolver las dudas planteadas en relación con la competencia y, por lo tanto, no pueden evitar que la concentración impida perceptiblemente la competencia efectiva tanto por motivos formales como sustantivos. En la decisión se exponen los siguientes motivos:
- Es dudoso que la puesta a disposición de franjas horarias sea un remedio adecuado en el presente caso. En efecto, Aer Lingus y Ryanair son compañías aéreas que ofrecen un servicio mínimo a bordo y vuelan a aeropuertos secundarios y, con frecuencia, poco congestionados. La congestión aeroportuaria no es la razón principal por la que otras compañías aéreas no entran en Irlanda y la asignación de franjas horarias no hará desaparecer los otros obstáculos de entrada en el mercado detectados. En la actualidad, Aer Lingus es la única compañía aérea que compite a gran escala con Ryanair en las rutas irlandesas y otras posibles compañías competidoras han expresado su intención de no entrar a competir con dos conocidas marcas controladas por un competidor con una política de precios tan agresiva.
 - No parece probable que la puesta a disposición de franjas horarias a la que se ha comprometido Ryanair vaya a generar una entrada significativa de nuevos competidores en las rutas coincidentes. Puesto que esta medida sólo facilita la entrada (en vez de ser un repliegue empresarial), debe haber una cierta probabilidad de que se produzcan nuevas entradas. Sin embargo, la prueba de mercado no proporcionó indicio alguno en ese sentido si se exceptúan algunas rutas concretas (en especial la ruta de Dublín a Londres/Heathrow).
 - Disposiciones confusas y contradictorias: el contenido de la actual propuesta de compromisos no es claro, existiendo numerosas contradicciones y ambigüedades que ponen en cuestión la verosimilitud de los compromisos como tales, ya que resulta difícil saber en qué medida esos compromisos serán viables y podrán ponerse en práctica.
 - El alcance de los compromisos es insuficiente. Incluso si las medidas propuestas generaran entradas, el alcance de éstas sería demasiado pequeño para compensar la pérdida de competencia que acarrea la concentración en las rutas coincidentes. La prueba de mercado ha confirmado que la puesta a disposición de franjas horarias para [4-8] aviones (o [6-10], si tiene en cuenta Londres) no basta para compensar la presión competitiva ejercida actualmente por Aer Lingus. Aer Lingus y Ryanair tienen una flota de 22 y 19 aviones, respectivamente. Aunque con esos 22 aparatos Aer Lingus no sólo presta servicio en las rutas coincidentes, la investigación confirmó que [4-8] aparatos (o [6-10]) sería insuficiente para poder prestar servicio en todas las rutas coincidentes desde y hacia Dublín.
 - En la propuesta de Ryanair se echa en falta la puesta a disposición de franjas horarias en aeropuertos de destino importantes.
 - Los compromisos no garantizan la entrada de una sola compañía que tenga un modelo empresarial capaz de compensar la pérdida de competencia provocada por la concentración.
 - Además, existen importantes dudas jurídicas sobre si Ryanair podría legalmente ceder franjas horarias de Aer Lingus en Heathrow porque los estatutos de esta compañía aérea confieren determinados derechos de veto al Gobierno irlandés que le permitirían bloquear la cesión de franjas horarias.
 - Por lo que se refiere a los compromisos de comportamiento propuestos por Ryanair (reducción de un 10 % en los precios de Aer Lingus, supresión del suplemento de combustible, congelación de frecuencias, mantenimiento de marcas separadas), la decisión observa que no abordan de forma directa ninguno de los problemas de competencia planteados. Además, suscitan numerosas cuestiones por lo que se refiere a su supervisión y aplicabilidad. También contienen elementos que disminuirían la competencia en vez de reforzarla.

47. A raíz de una reunión para evaluar la situación y de otras reuniones posteriores, Ryanair presentó, el 1 de junio de 2007, un proyecto de compromisos modificados. Este texto se presentó a propósito en forma de proyecto, sin firma y sin que se respetaran los requisitos formales imprescindibles. Así pues, Ryanair no presentó oficialmente nuevos compromisos, por lo que la Comisión no estaba obligada a evaluarlos en su decisión. Además, de conformidad con el Reglamento de aplicación del Reglamento comunitario de concentraciones, el plazo para presentar compromisos había expirado el 3 de mayo de 2007. Aunque, en circunstancias excepcionales, la Comisión puede aceptar una modificación de las soluciones presentadas incluso cuando ya no es posible realizar una nueva prueba de mercado, esos compromisos deben resolver de manera inequívoca todos los problemas de competencia planteados.
48. Sin embargo, aunque se hubiera presentado formalmente, el proyecto de compromisos modificados sería claramente insuficiente para subsanar todos los defectos que presentaba el conjunto de compromisos precedente. En especial, el proyecto de compromisos modificados sigue basándose fundamentalmente en cesiones de franjas horarias (es decir, en permitir el acceso a las infraestructuras aeroportuarias) y no aporta ningún nuevo elemento destinado a eliminar los otros obstáculos de entrada en el mercado, lo que permitiría a la Comisión volver a evaluar los resultados negativos de la prueba de mercado en cuanto a la probabilidad de nuevas entradas reales. Además, el alcance de la nueva entrada garantizada sigue siendo insuficiente ya que los compromisos propuestos sólo prevén un nuevo competidor inicial, con una flota de [6-10] aviones. El proyecto tampoco prevé la cesión de franjas horarias en todos los aeropuertos de destino afectados, en especial no prevé esa cesión en aeropuertos congestionados. Otros de los problemas sin resolver son la inseguridad jurídica en torno a la cesión de franjas horarias en el aeropuerto de Londres-Heathrow y la vaguedad de los criterios sobre el comprador inicial.

VII. CONCLUSIÓN

49. La decisión concluye que la concentración notificada impediría de forma significativa la competencia efectiva en el mercado común o en una parte sustancial del mismo en el sentido del artículo 2, apartado 3, del Reglamento comunitario de concentraciones, en especial debido a la creación de una posición dominante de Ryanair y Aer Lingus en 35 rutas desde y hacia Dublín, Shannon y Cork y la creación o consolidación de una posición dominante en otras 15 rutas desde y hacia Dublín y Cork. En consecuencia, la decisión declara la concentración incompatible con el mercado común y el Acuerdo EEE de conformidad con el artículo 8, apartado 3, del Reglamento comunitario de concentraciones y el artículo 57 del Acuerdo EEE.
-