



INFORME DEL SERVICIO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

N- 253 EASYJET/GO

Con fecha 29 de mayo de 2002 ha tenido entrada en este Servicio de Defensa de la Competencia notificación relativa a la adquisición por parte de EASYJET PLC (en adelante EASYJET) de la totalidad de las acciones emitidas de NEWGO 1 LIMITED (en adelante NEWGO 1), sociedad matriz de GO FLY LIMITED (en adelante GO).

Dicha notificación ha sido realizada por EASYJET según lo establecido en el artículo 15.1 de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 14.1 b). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 1443/2001, de 21 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 16/1989, en lo referente al control de las concentraciones económicas.

El artículo 15 bis de la Ley 16/1989 establece que: "El Ministro de Economía, a propuesta del Servicio de Defensa de la Competencia, remitirá al Tribunal de Defensa de la Competencia los expedientes de aquellos proyectos u operaciones de concentración notificados por los interesados que considere pueden obstaculizar el mantenimiento de una competencia efectiva en el mercado, para que aquél, previa audiencia, en su caso, de los interesados dictamine al respecto".

Asimismo, se añade: "Se entenderá que la Administración no se opone a la operación si transcurrido un mes desde la notificación al Servicio, no se hubiera remitido la misma al Tribunal".

Según lo anterior, computados los plazos, si el expediente no es trasladado al Tribunal de Defensa de la Competencia antes del **29 de junio de 2002**, inclusive, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

I. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

La operación notificada consiste en la adquisición por parte de EASYJET de la totalidad de las acciones emitidas de NEWGO 1, sociedad matriz de GO, a través de una compañía interpuesta, NEWGO 2 Limited, que fue constituida en mayo de 2001 con el fin de articular la compra de GO por parte de sus directivos y gestores.

EASYJET está comprando NEWGO 1 a varios fondos gestionados por 3i Group Plc., Barclays Private Equity y Gartmore Investment Managers y algunos gerentes y otros empleados de GO.



Según la información suministrada por el notificante, la operación ha sido notificada a las autoridades de competencia del Reino Unido, Portugal y la República Checa.

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 16/1989 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

De acuerdo con la notificación, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4064/89, sobre el control de las operaciones de concentración entre empresas, modificado por el Reglamento (CEE) nº 1310/97, dado que no se alcanzan los umbrales previstos en su Artículo 1.

La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 16/1989 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 14.1 a) de la misma.

III. EMPRESAS PARTICIPES

III.1. EASYJET PLC. (EASYJET)

En 1995 EasyJet Holding Limited constituyó su filial al 100% EasyJet Airline Company Limited (EasyJet UK) y adquirió el capital de la compañía actualmente denominada EasyJet Switzerland, S.A. (EasyJet Switzerland). Durante el año 2000, EASYJET adquirió el negocio y los activos de EasyJet Holding Limited.

Actualmente, EASYJET explota un negocio europeo de transporte aéreo regular de pasajeros de bajo coste, a través de las dos compañías operativas citadas, EasyJet UK y EasyJet Switzerland.

EASYJET ofrece servicios en 40 rutas punto a punto, de corta distancia y alta frecuencia en Europa (incluyendo servicios domésticos dentro de Reino Unido), principalmente desde sus cinco bases de operaciones en los aeropuertos de Londres (Luton y Gatwick), Ginebra, Liverpool, Ámsterdam y París, con una flota de 30 aviones Boeing 737 y con una configuración de 149 asientos.

Existe un grupo separado de empresas del Grupo EASYJET, en el que EasyGroup Limited es la compañía holding, que actúa como central prestadora de servicios financieros y de derechos de propiedad a las compañías del Grupo Easy.

EASYJET está controlada indirectamente por su Presidente D. Stelios Hají-loannou, que es propietario del 27,52% de su capital social, a través de la compañía EasyGroup Limited; por su hermano, D. Polys Hají-loannou, y su hermana, D^a Clecia Hají-loannou, propietarios cada uno de ello del 15,42%, a través de las compañías Polys Holdings Limited y Clecia Holdings Limited.

La facturación del GRUPO EASYJET a los efectos de lo dispuesto en el art. 3 del RD 1443/2001 en los tres últimos ejercicios económicos es la siguiente:

Volumen de ventas del GRUPO EASYJET (Millones euros)			
	1999	2000	2001
Mundial	215,8	441,9	573,7
Unión Europea	[<250]	[>250]	[>250]
España ¹	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

III.2. NEWGO 1 LIMITED (NEWGO 1)

NEWGO 1 es la compañía matriz final de GO, a través de una compañía instrumental NewGo 2 Limited, constituida en mayo de 2001 para articular la compra, por parte de sus directivos y gestores, de la compañía GO.

Los propietarios principales del capital social de NEWGO 1 son 3i Group Plc., Barclays Private Equity y Gartmore Investment Managers y varios gerentes y otros empleados de GO.

La actividades de GO son servicios domésticos e internacionales de transporte aéreo regular, punto a punto, de corta distancia y bajo coste, exclusivamente en Europa.

En la actualidad GO explota 25 destinos en nueve países europeos, siete de los cuales se encuentran en el Reino Unido, desde los aeropuertos de Londres-Stansted, Bristol, Belfast y East Midlands a ciudades europeas y destinos populares de ocio en España, sur de Portugal, Italia y sur de Francia. GO también explota destinos de temporada en invierno o verano.

GO cuenta con una flota de 20 aviones alquilados, Boeing-300, con una configuración de alta densidad de 148 asientos, utilizados en bloques de 11 horas diarias.

¹ Volumen de ventas referido a las ventas por asientos a pasajeros originadas en España, incluyendo cuando procede, el segmento del billete de vuelta y los segmentos adicionales en las rutas no originadas o que finalizan en España.

La facturación de NEWGO 1/GO² de acuerdo con el art. 3 del RD 1443/2001 en los tres últimos ejercicios económicos es la siguiente:

Volumen de ventas de NEWGO 1/GO (Millones euros)			
	2000	2001	2002
Mundial	168,0	257,8	381,3
Unión Europea	[<250]	[<250]	[>250]
España	[<60]	[<60]	[<60]

Fuente: Notificación

IV. MERCADOS RELEVANTES

IV.1. Mercado geográfico y de producto

El sector económico afectado por la presente operación es el transporte aéreo regular de pasajeros en Europa, actividad en la que están presentes ambas empresas.

Tanto EASYJET como GO suministran servicios de transporte aéreo regular de pasajeros de corta distancia y de bajo coste, exclusivamente en Europa, en rutas de alta densidad, dirigidos básicamente a pasajeros que realizan sus viajes por motivos de ocio y de negocio.

Ambas compañías mantienen una estructura de costes más bajos en comparación con las compañías aéreas tradicionales mediante un alto nivel de utilización de cada avión, la simplificación de los procesos de negocio y de los precios, realizando prácticamente todas sus ventas de asientos directamente al consumidor a través de internet, eliminando las comisiones de las agencias de viaje y los cambios de los sistemas de reservas por ordenador.

En España, el sistema actual de rutas de EASYJET es el siguiente:

- Desde Londres Luton a Barcelona, Madrid, Málaga y Palma de Mallorca.
- Desde Ginebra a Barcelona.
- Desde Liverpool a Barcelona, Madrid, Málaga y Palma de Mallorca.
- Desde Ámsterdam a Barcelona.
- Desde Londres Gatwick a Barcelona, Málaga, Palma de Mallorca.

El sistema actual de rutas de GO en España desde el comienzo de la temporada comercial de verano de 2002 es el siguiente:

- Desde Londres Stansted a Alicante, Barcelona, Bilbao, Málaga y rutas estacionales a Ibiza y Palma de Mallorca.

² Dado que NEWGO 1 fue constituida el 22 de mayo de 2001, las únicas cuentas anuales disponibles son las correspondientes al cierre del ejercicio finalizado el 31 de marzo de 2002.

- Desde Bristol a Alicante, Barcelona, Málaga y rutas de verano a Palma de Mallorca.
- Desde East Midlands a Alicante y Málaga.

En el sector del transporte aéreo de pasajeros, recientes Resoluciones del Tribunal de Defensa de la Competencia³, Decisiones de la Comisión Europea⁴ y Sentencias del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas⁵ consideran que las líneas regulares de transporte de pasajeros constituyen un mercado de producto diferenciado de los vuelos chárter, y que cada ruta o grupo de rutas de transporte aéreo regular de pasajeros configura su propio mercado geográfico y de producto, en el que se incluyen todas aquellas alternativas de viaje y conexión entre los puntos de origen y destino que pueden ser consideradas sustituibles.

Según lo indicado en el párrafo anterior, el mercado geográfico y de producto potencialmente afectado por la presente operación estaría compuesto por las rutas o conexiones regulares Londres-Barcelona, Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca, rutas en las que operan tanto EASYJET como GO.

Cada ruta o grupo de rutas, según los antecedentes señalados, comprendería los vuelos directos entre el punto de origen y punto de destino, los vuelos directos de áreas de captación que se solapen significativamente con el área de los aeropuertos afectados y los vuelos indirectos que puedan sustituir a los directos. Igualmente para determinadas rutas o grupos de rutas podría diferenciarse entre la venta de plazas individuales y la venta de plazas a tour operadores, que combinan otros servicios adicionales, ofreciendo las compañías charter la posibilidad de comprar billetes individuales de “solo asiento” .

En este sentido, para dos de las tres rutas consideradas, además de los vuelos directos, existen varios aeropuertos cercanos a Barcelona y Málaga que podría considerarse que dan servicios de transporte aéreo regular de pasajeros en el mismo área de influencia, como son los aeropuertos de Gerona y Gibraltar, con los que podría darse un cierto solapamiento.

En cuanto a los vuelos indirectos, dada la corta duración de los vuelos para las tres rutas y la alta frecuencia diaria de vuelos regulares existentes entre los puntos de origen y destino, la sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda es probablemente muy reducida.

Por lo que se refiere a las rutas Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca, en las que existe un amplio mercado de vuelos charter, la compra de billetes “solo asiento” puede ofrecerse como una alternativa más para los consumidores que compran su billete de forma individual en el mercado de vuelos regulares.

La sustituibilidad desde el punto de vista de la demanda dependerá en cada caso de lo que el pasajero potencial esté buscando en términos de precio, horario, frecuencia en los vuelos y

³ Resolución de 23.12.99, Exp. Líneas Aéreas 2.

⁴ Casos IV/M.2672; IV/M.2041; IV/M.1494; IV/M.1354; IV/M.857; IV/M.616; IV/M.157; JV-19.

⁵ Caso 66/86

acceso al aeropuerto. En términos generales, los viajeros de ocio tienen una mayor flexibilidad que los viajeros de negocio y por tanto su grado de sustituibilidad será más elevado, centrándose básicamente los factores de competencia en torno a la variable precio.

Según la información suministrada por el notificante⁶, los pasajeros que demandan la ruta Londres-Barcelona realizan el viaje por motivos de ocio (60%) y por motivos de negocio (30%), en un mercado en el que los vuelos charter son prácticamente inexistentes.

En cuanto a las rutas Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca, más del 70% de los pasajeros que demandan estos vuelos lo hacen por motivos de ocio, planificando sus viajes de forma individualizada hacia destinos ya conocidos previamente, en muchos casos con una segunda vivienda en propiedad.

Sin embargo, al ser rutas de corta duración y de elevada frecuencia en el número de vuelos diarios (alrededor de 18 para la ruta Londres-Barcelona, más de 10 para la ruta Londres-Málaga y más de 5 para la ruta Londres-Palma de Mallorca), puede considerarse que tanto la alternativa de aeropuertos en el mismo área de influencia como la compra de billetes “solo asiento” pueden ser sustitutivos pero tienen una relevancia más bien residual.

Con base en todo lo dicho anteriormente, dadas las características de la presente operación, los mercados de producto y geográficos relevantes para el análisis de la operación son los vuelos regulares para las rutas Londres-Barcelona, Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca.

No obstante, dada la mayor flexibilidad de la demanda en los pasajeros que realizan sus viajes por motivos de ocio, se considerará la competencia potencial derivada de vuelos regulares en aeropuertos que pueden considerarse dentro de una misma área de influencia y, principalmente en la ruta Londres-Palma de Mallorca, de la venta de billetes individuales “solo asiento” en vuelos charter.

V. ANÁLISIS DEL MERCADO

V.1. Características y evolución

De las tres rutas que componen el mercado relevante de la presente operación, Londres-Barcelona, Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca, las dos últimas se caracterizan por la presencia tanto de compañías aéreas tradicionales como de compañías charter al ser destinos tradicionales de ocio. La ruta Londres-Barcelona es un destino demandado también por motivos de negocio, en la que prácticamente no existen vuelos charter.

⁶ Encuesta realizada por la CAA para el año 2000.

De acuerdo con la información facilitada por la empresa notificante, en el cuadro adjunto se indican los datos de pasajeros transportados en líneas aéreas regulares y volumen de facturación durante los tres últimos años.

Mercado transporte aéreo regular Londres-Barcelona			
	1999	2000	2001
Nº Pasajeros	1.141.856	1.344.631	1.501.192
Millones Euros	[...]	[...]	[...]
Fuente: Estimaciones del notificante.			

Mercado transporte aéreo regular Londres-Málaga			
	1999	2000	2001
Nº Pasajeros	537.483	847.496	1.020.929
Millones Euros	[...]	[...]	[...]
Fuente: Estimaciones del notificante.			

Mercado transporte aéreo regular Londres-Palma de Mallorca			
	1999	2000	2001
Nº Pasajeros	294.892	399.287	448.192
Millones Euros	[...]	[...]	[...]
Fuente: Estimaciones del notificante.			

Según se desprende de los cuadros anteriores, durante los tres últimos años se ha producido en las tres rutas un incremento sostenido tanto en volumen de facturación como en número de pasajeros transportados.

V.2. Estructura de la oferta

De acuerdo con la información facilitada por la empresa notificante, las principales compañías aéreas que operan las rutas Londres-Barcelona, Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca son, además de EASYJET y GO, BRITISH AIRWAYS e IBERIA.

La frecuencia con la que se realizan los vuelos por las compañías regulares es de alrededor de 18 vuelos diarios en la ruta Londres-Barcelona, más de 10 en la ruta Londres-Málaga y más de 5 en la ruta Londres-Palma de Mallorca.

Ruta Londres-Barcelona

En el cuadro adjunto se indican los pasajeros transportados Londres-Barcelona durante el

año 2001, las compañías aéreas que operan en esta ruta y sus cuotas de mercado.

LONDRES-BARCELONA				
Compañía aérea	Pasajeros transportados		Volumen de facturación	
	Miles pasaj.	Cuota (%)	Mill. Euros	Cuota (%)
EASYJET	341,5	22,7	[...]	[10-15]
GO	180,3	12,0	[...]	[5-10]
EASYJET+GO	521,8	34,7	[...]	[20-25]
BRITISH AIR.	593,6	39,2	[...]	[45-50]
IBERIA	275,9	18,4	[...]	[20-25]
BMI British Mid.	109,9	7,3	[...]	[5-10]
Total línea regular	1.501,2	100	[...]	[...]
"Sólo Asiento"	2,2	-	[...]	[...]
Fuente: Estimaciones del notificante.				

BRITISH AIRWAYS es el principal operador en esta ruta, en la que están presentes en la actualidad cuatro compañías, incluyendo EASYJET y GO, ya que BMI British Midland dejó de cubrir esta ruta a finales del mes de noviembre, como consecuencia de la reorganización de su estrategia europea de corta distancia.

La cuota combinada de EASYJET y GO sería del 34,7% en volumen y [20-25] en valor, lo que les situaría como segundo operador, en una ruta en la que los vuelos charter han sido prácticamente inexistentes en el año 2001.

EASYJET ha iniciado recientemente la explotación de esta ruta desde Londres Gatwick, lo que se añade a los servicios que venía prestando desde Londres Luton.

En esta ruta es necesario señalar que durante el corto espacio de tiempo que operó BMI British Midland alcanzó una cuota del 7%.

Ruta Londres-Málaga

En el cuadro adjunto se indican los pasajeros transportados Londres-Málaga durante el año 2001, compañías aéreas que operan y sus cuotas de mercado.

LONDRES-MÁLAGA				
Compañía aérea	Pasajeros transportados		Volumen de facturación	
	Miles pasaj.	Cuota (%)	Mill. Euros	Cuota (%)
EASYJET	233,1	22,8	[...]	[15-20]
GO	191,3	18,7	[...]	[15-20]
EASYJET+GO	424,4	41,5	[...]	[35-40]
BRITISH AIR.	274,0	26,8	[...]	[30-35]
IBERIA	102,5	10,0	[...]	[10-15]
MONARCH	140,8	13,8	[...]	[10-15]
AIR 2000	65,0	6,4	[...]	[0-5]
JMC	14,2	1,4	[...]	[0-5]
Total línea regular	1.020,9	100	[...]	[...]
"Sólo Asiento"	167,4	-	[...]	[...]
Fuente: Estimaciones del notificante.				

La cuota de mercado conjunta EASYJET/GO es del 41,5% en volumen y del [35-40] en valor, seguido de BRITISH AIRWAYS con cuotas del 26,% en volumen y del [30-35] en valor e IBERIA con un 10% en volumen y [10-15] en valor.

Ruta Londres-Palma de Mallorca

En el cuadro adjunto se indican los pasajeros transportados Londres-Palma de Mallorca durante el año 2001, compañías aéreas que operan en este ruta y cuotas de mercado.

LONDRES-PALMA DE MALLORCA				
Compañía aérea	Pasajeros transportados		Volumen de facturación	
	Miles pasaj.	Cuota (%)	Mill. Euros	Cuota (%)
EASYJET	155,8	34,8	[...]	[30-35]
GO	56,8	12,7	[...]	[10-15]
EASYJET+GO	212,6	47,5	[...]	[40-45]
BMI B. Midland	82,0	18,3	[...]	[20-25]
BRITISH AIR.	49,8	11,1	[...]	[15-20]
AIR 2000	53,8	12,0	[...]	[5-10]
AIR EUROPA	50,0	11,2	[...]	[5-10]
Total línea reg.	448,2	100	[...]	[...]
"Sólo Asiento"	169,5	-	[...]	[...]
Fuente: Estimaciones del notificante.				

La cuota de mercado conjunta EASYJET/GO es del 47,5% en volumen y del [40-45] en valor, seguido de BMI BRITISH MIDLAND con cuotas del 18,3,% en volumen y del [20-25] en valor y BRITISH AIRWAYS con un 11,2% en volumen y [15-20] en valor.

V.3. Estructura de la demanda

Los principales grupos de clientes que utilizan el transporte aéreo regular en las rutas Londres-Barcelona, Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca lo hacen por motivos de ocio y en segundo lugar por motivos de negocios, principalmente en la ruta Londres-Barcelona.

La demanda en este tipo de rutas tiene un marcado carácter estacional, principalmente en las rutas Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca, derivado de la desigual intensidad en la afluencia de turistas en las distintas épocas del año.

V.4. Fijación de precios y otras condiciones comerciales

EASYJET ofrece un solo precio para cada momento concreto en relación con cada vuelo. En cada ruta el precio variará según la fecha, el día de la semana, y el horario del vuelo, y en función de lo completo que se halle el avión en el momento de la reserva. Generalmente el precio

más barato está disponible para el primer bloque inicial de asientos, con lo que el consumidor conseguirá precios más bajos cuanto antes reserve el billete. Esta política de precios es una política bastante diferenciada de la utilizada por las compañías tradicionales de vuelos regulares.

En cuanto a GO, esta compañía ha ofrecido a lo largo de los últimos dos años un sistema de precios de billetes muy similar al utilizado por EASYJET.

En la tabla adjunta se reflejan, en euros, los precios medios ofrecidos por EASYJET y GO y sus principales competidores en las tres rutas españolas coincidentes, al igual que el precio más alto y el precio más bajo ofrecidos por las compañías durante el año 2001.

Precios vuelos regulares y charter durante el año 2001 (en Euros)				
Ruta	Compañía	Precio medio	Precio más bajo	Precio más alto
Londres-Barna	EASYJET	[...]	[...]	[...]
	GO	[...]	[...]	[...]
	BRITISH A.	[...]	[...]	[...]
	IBERIA	[...]	[...]	[...]
	Charter	[...]	[...]	[...]
Londres-Málaga	EASYJET	[...]	[...]	[...]
	GO	[...]	[...]	[...]
	Air 2000	[...]	[...]	[...]
	BRITISH A.	[...]	[...]	[...]
	IBERIA	[...]	[...]	[...]
	Monarch	[...]	[...]	[...]
	Charter	[...]	[...]	[...]
Londres-Palma M	EASYJET	[...]	[...]	[...]
	GO	[...]	[...]	[...]
	Air 2000	[...]	[...]	[...]
	Air Europa	[...]	[...]	[...]
	BMI B. Midland	[...]	[...]	[...]
	BRITISH A.	[...]	[...]	[...]
	Charter	[...]	[...]	[...]

Fuente: Estimaciones del notificante

El principal canal de distribución y venta de billetes para ambas compañías, EASYJET y GO, es internet, actuando la venta telefónica como mecanismo de apoyo secundario. Las ventas de billetes por EASYJET a través de internet suponen por encima del 90% de las ventas totales. En el caso de GO, las ventas por internet alcanzan el 81% de la totalidad de los asientos vendidos, el 15% se realizan a través del centro de llamadas y el resto principalmente a través de la venta en los mostradores de los aeropuertos.

En cuanto a los principales proveedores tanto de EASYJET como de GO, son los propios de toda compañía aérea que operan líneas regulares: AENA, como organismo que concede los permisos necesarios para la utilización de las instalaciones aeroportuarias españolas,



suministradores de combustibles, prestadores de servicios de “handling”, arrendadores de aviones, etc.

V.6. Competencia potencial - Barreras a la entrada

Por lo que se refiere a las posibles barreras de entrada existentes en el mercado relevante de la presente operación, no existen barreras regulatorias para el acceso a estas rutas por parte de nuevos entrantes, ni relativas a inversiones de tipo productivo u obstáculos en materia de servicios de “handling” o de reservas.

Las barreras de tipo regulatorio desaparecieron totalmente de la Unión Europea a partir de 1997, de forma que, en la actualidad, cualquier compañía comunitaria puede prestar libremente servicios de transporte aéreo en el interior de la UE, tanto de vuelos intracomunitarios como nacionales.

Existe una amplia gama de fórmulas y estructuras financieras para acceder a los activos necesarios, principalmente aeronaves y personal cualificado, para la operación de líneas regulares de transporte de pasajeros: arrendamiento operativo, alquiler de aviones con tripulación, alquiler de aviones sin tripulación, sub-contratación de servicios de “handling”,..., que no supone la realización de una inversión significativa para compañías que operan en otras rutas.

Por tanto, el principal factor que puede condicionar el mantenimiento de una relación efectiva de competencia en rutas regulares de transporte aéreo lo constituye la imposibilidad de que nuevas compañías aéreas entren en dichas rutas como consecuencia de la saturación existente en los aeropuertos de origen y destinos de las mismas.

En este sentido, el Real Decreto Ley 15/2001, de 2 de noviembre, del Ministerio de Fomento, obliga a las compañías aéreas a devolver los derechos de despegue y aterrizaje (“slots”) que no sean usados por dichas compañías.

Desde noviembre de 2001 a enero de 2002, las compañías aéreas que operan en Barcelona han devuelto 21.800 “slots” no utilizados, lo que garantiza la disponibilidad de “slots” en la ruta Londres-Barcelona, que se ha incrementado como consecuencia de las actuales obras de remodelación en este aeropuerto.

Los operadores que vuelan a Palma de Mallorca, han renunciado a 18.070 “slots” no utilizados, mientras que las compañías aéreas que operan en Málaga no tienen dificultades de permisos de despegue y aterrizaje durante todos los días de la semana, con la única excepción de problemas a primeras horas de la mañana de los domingos.

VI. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

VI.1. Posición en el mercado

Como consecuencia de la operación notificada EASYJET refuerza su posición en las rutas en que existe solapamiento, Londres-Barcelona, Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca, situándose en la dos últimas como el principal operador.

EASYJET y GO alcanzan una cuota de mercado conjunta en las rutas Londres-Barcelona, Londres-Málaga y Londres-Palma de Mallorca, en volumen (número de pasajeros), del 34,7%; 41,5%; y 47,5% respectivamente, y en valor, del [20-25]; [35-40] y [40-45] respectivamente, con un incremento de cuotas que oscila entre 9% y 19%.

En la ruta Londres-Barcelona EASYJET/GO se sitúa como segundo operador de vuelos regulares, a continuación de BRITISH AIRWAYS, siendo IBERIA el tercer operador presente.

En la ruta Londres-Málaga EASYJET/GO se convierte en el principal operador, seguido de BRITISH AIRWAYS y de IBERIA.

En la ruta Londres-Palma de Mallorca EASYJET/GO se sitúa como primer operador, seguido de BMI BRITISH MIDLAND y de BRITISH AIRWAYS.

VI.2. Competencia actual

Existen importantes competidores de las partes ya presentes en las rutas analizadas.

EASYJET y GO compiten actualmente con otros dos operadores en la ruta Londres-Barcelona: BRITISH AIRWAYS, que mantiene el liderazgo tras la operación, e IBERIA ⁷.

Esta ruta se caracteriza por la alta frecuencia en el número de vuelos diarios, 18 en total, en parte debido a la existencia de un número elevado de pasajeros que realizan sus viajes por motivos de negocio, considerándose a Barcelona como un aeropuerto de destino urbano. No obstante, un número significativo de pasajeros viajan a Barcelona teniendo como último destino la Costa Brava. Estos pasajeros podrían tomar en consideración la existencia de los servicios del aeropuerto de Gerona, situado a 100 km de Barcelona y a 90 minutos en tren, sobre todo en épocas del año de mayor afluencia de turistas.

En la ruta Londres-Málaga operan cinco compañías aéreas además de EASYJET y GO, entre otras BRITISH AIRWAYS y IBERIA.

Durante los últimos años se ha producido la entrada de nuevos competidores en esta ruta, como por ejemplo AIR 2000, con un incremento en su cuota de mercado en un 3% en sólo dos años.

⁷ BMI British Midland dejó de operar en esta ruta en noviembre de 2001 como consecuencia de la reorganización de su negocio europeo de corta distancia.

Como aeropuerto alternativo podría considerarse el de Gibraltar, con dos vuelos regulares al día explotados por BRITISH AIRWAYS y MONARCH AIRLINES. Adicionalmente, esta ruta se caracteriza por la existencia de un mercado elevado de vuelos charter, con la posibilidad de compra de billetes individuales “solo asiento”.

Finalmente, en la línea Londres-Palma de Mallorca operan actualmente cuatro compañías aéreas regulares además de las partes: BMI BRITISH MIDLAND, BRITISH AIRWAYS, AIR 2000 y AIR EUROPA.

No obstante, es una ruta explotada principalmente por compañías charter, con una fuerte estacionalidad, no sólo por el lado de la demanda, sino también de la oferta con vuelos que operan solamente durante algunas épocas del año, dado el carácter de destino claramente de ocio.

En esta ruta los demandantes de vuelos regulares podrían también tomar en consideración la opción de compra de billetes individuales “solo asiento” ofrecidos por la compañías charter.

VI.3. Competencia potencial - Barreras a la entrada

En las tres rutas señaladas como mercados afectados por la presente operación existen importantes competidores potenciales que cuentan con los medios, la dimensión y la experiencia en estas rutas y similares en cuanto a densidad de pasajeros.

No existen barreras regulatorias para el acceso a estas rutas, ni existen barreras significativas de entrada para nuevos competidores relativas a inversiones de tipo productivo u obstáculos en materias de servicios de “handling” o de reservas.

En cuanto a los permisos de despegue o aterrizaje (“slots”), de acuerdo con la información aportada por el notificante, éstos no suponen una barrera a la entrada apreciable en los tres aeropuertos de destino y los competidores potenciales disponen de la posibilidad de operar en estas rutas.

La ausencia de barreras significativas de entrada ha permitido que tanto EASYJET como GO en menos de un año hayan podido iniciar sus operaciones e incrementar su cuota de mercado fácilmente en cada una de las tres rutas afectadas en España por la presente operación.

VI.4. Poder compensatorio de la demanda

Por lo que respecta a la estructura de la demanda, los servicios de transporte aéreo regular de pasajeros se dirigen a un gran número de consumidores, no destacando ningún cliente en particular. La demanda es estacional, derivada de la afluencia de turistas en determinadas épocas del año.



No obstante, la importancia de los pasajeros de ocio, con una mayor elasticidad demanda-precio, y la competencia de los vuelos charter en algunas rutas (especialmente Londres-Palma) otorga al demandante un importante poder de negociación.

El factor precio es uno de los elementos de competencia más significativos junto con la frecuencia en los vuelos directos, lo que explica que EASYJET haya podido alcanzar en poco tiempo cuotas de mercado importantes.

VI.5. Conclusiones

Teniendo en cuenta estas consideraciones, puede concluirse que la operación de referencia difícilmente podrá resultar en una obstaculización de la competencia efectiva en los mercados señalados.

VII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior, se propone **no remitir** el expediente de referencia al Tribunal de Defensa de la Competencia para su informe en aplicación del apartado 1 del artículo 15 bis de la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia, por lo que la operación de concentración notificada quedaría autorizada conforme al apartado 2 del mencionado artículo.