



## **Informe**

**Efectos en la competencia del *Joint Business Agreement* entre American Airlines Inc. y LATAM Airlines Group S.A. para la provisión de servicios de transporte aéreo entre América del Sur y Norteamérica**

**Butelmann Consultores**

**31 de agosto de 2016**

[www.butelmann.cl](http://www.butelmann.cl)

██████████ // Callao 2970, Oficina 1109, Las Condes, Santiago, Chile

## Contenido

I.	Antecedentes: .....	1
A.	Objeto de este Informe .....	1
B.	Descripción de la Operación: Diferencias entre la situación actual de código compartido y el JBA.....	1
a.	Descripción general del JBA .....	1
b.	Situación con el acuerdo de código compartido actual.....	2
c.	Situación con el JBA.....	3
d.	Otros aspectos del JBA .....	4
e.	El JBA y la tendencia de la industria a nivel global.....	4
II.	Mercado Relevante .....	6
A.	Par origen-destino: Santiago-Miami.....	7
B.	Composición de pares O&D que incluyen el tramo Santiago-Miami .....	10
C.	Competencia entre aerolíneas y entre alianzas, conexiones entre Chile y América del Norte .....	12
D.	Vuelos directos y con escalas entre Chile y América del Norte – libertades aéreas.....	16
E.	Restricciones en aeropuertos (o falta de ellas).....	18
III.	Beneficios de <i>Joint Business Agreements</i> que implican neutralidad del metal....	19
IV.	Riesgos de <i>Joint Business Agreements</i> que impliquen neutralidad del metal y medidas de mitigación en el derecho comparado.....	21
V.	Posibles medidas de mitigación .....	26
VI.	Conclusiones.....	27
	Anexo 1 - Participación de mercado por Marketing Carrier .....	28
	Anexo 2 – Libertades del Aire .....	31

## I. Antecedentes:

### A. Objeto de este Informe

Con fecha 14 de enero de 2016, LATAM Airlines Group (en adelante “LATAM”) y American Airlines, Inc. (en adelante “AA”) notificaron a la Fiscalía Nacional Económica, en el marco de la “Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración”, la celebración de un acuerdo comercial de cooperación (*Joint Business Agreement*, en adelante “JBA”), con el objetivo de establecer una alianza bilateral para la provisión de servicios de transporte aéreo entre América del Sur y Norteamérica (en adelante, la “Operación”).

El objeto de este informe es identificar y caracterizar el o los mercados afectados por la Operación, y determinar cuáles serían, de existir, los riesgos de comportamientos unilaterales o coordinados que podrían afectar su compatibilidad con las normas de defensa de la libre competencia, así como los beneficios o eficiencias que deberían considerarse como contrapeso y, en su caso, las medidas o condiciones que permitirían mitigarlos.

### B. Descripción de la Operación: Diferencias entre la situación actual de código compartido y el JBA

#### a. Descripción general del JBA

El JBA incluye: (a) todos los vuelos “troncales” de las partes que conecten América del Norte con América del Sur; y (b) todos los vuelos “B&B” (*behind and beyond*); esto es, vuelos que conecten con un vuelo troncal y que operen totalmente dentro de América del Sur (en el caso de LATAM) o dentro de América del Norte (en el caso de AA). En los vuelos B&B, el JBA se aplica sólo respecto a los pasajeros en conexión (desde o hacia un vuelo troncal).

Según LATAM, este JBA con AA tiene por objetivo mejorar el alcance y la calidad de servicio entre Chile, Brasil, Colombia, Paraguay, Perú y Uruguay, por un lado, y Estados Unidos y Canadá, por otro, por la vía de optimizar sus redes, para disminuir ineficiencias y aumentar los beneficios para los consumidores. Sin duda, el JBA inducirá a un mayor grado de competencia en el mercado al tener la principal línea aérea que opera en Chile la posibilidad de ofrecer vuelos más baratos a América del Norte y con mayor grado de conectividad.

En efecto, el JBA propuesto contempla “neutralidad del metal” (*metal neutrality*), lo que hace que los ingresos de las partes no dependan de la aerolínea en la que vuela el pasajero. Con el JBA, la forma en que LATAM y AA se reparten los ingresos de los pasajes vendidos depende exclusivamente de qué porcentaje de la capacidad conjunta de

asientos disponibles es ofrecido por cada compañía, y no de quién es el comercializador o el operador del vuelo. Ello, como se explicará más adelante, elimina la doble marginalización actual, pudiendo preverse una rebaja en los precios producto de ello.

## **b. Situación con el acuerdo de código compartido actual**

Actualmente, AA y LATAM forman parte de la alianza OneWorld y tienen en vigor acuerdos de código compartido unilaterales (sin superposición) y paralelos (con superposición).

En aquellos tramos en los que no se superponen, los acuerdos de código compartido actuales contribuyen a extender la red de cada una de las aerolíneas, pero no permiten los beneficios de una integración plena entre ellas, ya que bajo la forma de pago acordada, una aerolínea como AA no tiene incentivos a ofrecer suficientes asientos a LATAM para que ésta, a su vez, los ofrezca como parte de un vuelo con código compartido. En este sentido, los acuerdos de código compartido permiten un nivel de coordinación relativamente bajo, puesto que las aerolíneas sólo deben coordinar que ciertos vuelos de una aerolínea conecten con ciertos vuelos de la otra a través del código compartido. Así, el hecho de que cada aerolínea determine las tarifas de los vuelos que opera bajo código compartido de manera independiente, permite una doble marginalización ya que cada aerolínea intenta maximizar los ingresos del tramo que opera, lo que no se daría si maximizaran utilidades en forma conjunta, como sí lo harán con el JBA.

En efecto, con el acuerdo actual, si por ejemplo LATAM vende un vuelo Santiago-Miami-Philadelphia, bajo la modalidad de código compartido en el tramo Miami-Philadelphia<sup>1</sup>, AA percibe como contraprestación un monto por ese tramo (en USD/km) que es decreciente en función de los kilómetros del vuelo completo<sup>2</sup>. Por otro lado -en términos de costo alternativo- AA podría vender el tramo Miami-Philadelphia directamente a otro pasajero, percibiendo así un pago más alto que si ofrece ese asiento bajo el código compartido. Luego, AA tiene incentivos a limitar los asientos disponibles en el tramo bajo código compartido. AA puede lograr esto por distintas vías: (i) ofreciendo asientos en código compartido solamente con las clases tarifarias más altas (haciendo que los asientos ofrecidos por LATAM para el vuelo completo sean más caros, y por lo tanto desincentivando la compra del vuelo completo a LATAM); o (ii) disminuyendo el número de vuelos con código compartido (si, por ejemplo, hay 10 vuelos Miami-Philadelphia de AA al día, puede ofrecer solo 1 con código compartido, disminuyendo la disponibilidad total para los clientes de LATAM). Así, LATAM compite en forma restringida con aerolíneas de América del Norte que pueden (i) transportar

---

<sup>1</sup> Operado por AA, dado que el cabotaje en EE.UU. está restringido solo para aerolíneas estadounidenses.

<sup>2</sup> Esto es así porque el precio percibido por km. de vuelo es decreciente en función de los kms. totales viajados.

pasajeros desde Chile, y (ii) prestar servicios de transporte aéreo que conecten puntos dentro de América del Norte.

En el caso de vuelos troncales operados por ambas aerolíneas (ruta Santiago-Miami, operada por LATAM y AA), los acuerdos de código compartido actuales teóricamente incrementan el número de frecuencias disponibles para los pasajeros, ya que pueden viajar de ida en una aerolínea y volver en un vuelo operado por la otra aerolínea. Sin embargo, es importante considerar los incentivos de las compañías a ofrecer esta flexibilidad. En estos casos de vuelos *long haul*, bajo el acuerdo actual la aerolínea que vende el pasaje (Marketing Carrier) percibe sólo una comisión que corresponde a un porcentaje del precio del pasaje de la aerolínea que opera el vuelo (Operating Carrier) Entonces, en definitiva, y al igual que en el caso de los vuelos de conexión, hoy en los vuelos troncales cada compañía percibe más ingresos si los pasajeros utilizan vuelos de esa compañía que si uno de los vuelos que usa el pasajero es operado por su socia, por lo que los incentivos a ofrecer una total combinabilidad de tarifas son bajos<sup>3</sup>. Dicho de otra forma, hoy no hay incentivos a ofrecer una total combinabilidad de tarifas entre los vuelos troncales ofrecidos por LATAM y por AA, por lo que los consumidores no tienen a su disposición todas las combinaciones posibles de vuelos de ida y de vuelta en el troncal.

Estas situaciones cambiarán con el JBA propuesto, según se describirá a continuación.

### **c. Situación con el JBA**

Con el JBA, el mismo vuelo Santiago-Miami-Philadelphia vendido por LATAM (en que AA operaba el tramo Miami-Philadelphia) que se describió anteriormente para el acuerdo de código compartido actual, tendrá una distribución de ingresos muy distinta. El ingreso relacionado al tramo Santiago-Miami formará parte del *pool* de ingresos a repartir descrito en la sección I.B.a. Por su parte, el ingreso relacionado al tramo Miami-Philadelphia se reparte de la siguiente forma: un [REDACTED] de ese ingreso formará parte del *pool* de ingresos a repartir, y el [REDACTED] restante va al Operating Carrier (AA, en este caso).

De lo anterior se desprende que, a diferencia de lo que ocurre con el acuerdo actual de código compartido, con el JBA el ingreso de cada una de las compañías (LATAM y AA) con el vuelo Santiago-Miami-Philadelphia del ejemplo será similar, independiente de si el vuelo es comercializado por LATAM o por AA, e independiente de si el vuelo intercontinental es operado por LATAM o por AA. En todas las combinaciones posibles de Operating Carrier y Marketing Carrier, LATAM recibirá su parte del *pool* de ingresos relacionado a este vuelo, y AA recibirá su parte del *pool* [REDACTED] [REDACTED] más un [REDACTED] del tramo dentro de EE.UU. que sólo puede ser operado por ella, terminándose así con el incentivo de no vender conexiones a pasajeros que vengan del troncal que comparten ambas empresas.

---

<sup>3</sup> Lo anterior, debido a que el Marketing Carrier percibe solamente una comisión.

Esta situación de indiferencia entre quién opere los vuelos troncales, además, permite que ambas aerolíneas tengan incentivos a ofrecer total combinabilidad de tarifas entre los vuelos Santiago-Miami operados por LATAM y los operados por AA, lo que naturalmente aumenta las opciones para los consumidores respecto a la situación actual.

En resumen, con el JBA las compañías tendrán incentivos a comportarse como una única firma, por lo que (i) se eliminará la doble marginalización descrita en los vuelos en conexión, y (ii) ambas tendrán incentivos a permitir la combinabilidad de tarifas en todos los tramos tarifarios de los vuelos troncales. Por estos dos motivos, se espera que los pasajes ofrecidos por el JBA sean más baratos, y además aumenten las alternativas para los consumidores.

#### **d. Otros aspectos del JBA**

Además de los efectos en el precio recién descritos, los consumidores se beneficiarán de la coordinación de las partes en relación a: (a) cooperación en el marketing, publicidad, venta y operación de servicios de pasajeros; (b) coordinación de horarios de vuelos; (c) cooperación en estrategias de precios, incluyendo tarifas, categorías de tarifas y tasas; (d) cooperación en el control de inventarios y funciones de *yield management*; (e) cooperación en la metodología para la asignación de ingresos y costos en vuelos; (f) coordinación de programas de pasajero frecuente; (g) cooperación en la determinación de estrategias de distribución; (h) armonización de estándares de servicio de forma de entregar un producto homogéneo a los pasajeros, y reducción de costos a través de compras coordinadas de bienes y servicios a terceros; (i) armonización de servicios de tecnologías de información; y, (j) compartición de instalaciones.

#### **e. El JBA y la tendencia de la industria a nivel global**

Entonces, el JBA propuesto es lo más cercano a una fusión de las operaciones de AA y LATAM en las rutas relevantes, puesto que las compañías pasarán a decidir conjunta y coordinadamente rutas, horarios, precios, *yield management*, estrategias de distribución, estándares de servicio, entre otros, además de eventualmente coordinar sus programas de pasajero frecuente y sus sistemas de tecnologías de información, en lugar de simplemente colocar pasajeros en tramos operados por la otra aerolínea. Ello ha sido entendido de esta forma por las autoridades estadounidenses y europeas, que han señalado que un acuerdo de este tipo “*típicamente involucra coordinación total de las principales funciones de las aerolíneas en las rutas afectadas, incluyendo programación de vuelos, tarificación, revenue management, marketing y ventas*”<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Traducción libre de “*Transatlantic Airline Alliances: Competitive Issues and Regulatory Approaches*”, European Commission and the United States Department of Transportation, página 7. Disponible en [http://ec.europa.eu/competition/sectors/transport/reports/joint\\_alliance\\_report.pdf](http://ec.europa.eu/competition/sectors/transport/reports/joint_alliance_report.pdf)

Se espera entonces, como se dijo en la sección anterior, que este JBA aumente la oferta de pasajes por parte de las aerolíneas integrantes, por los siguientes motivos: (i) la optimización de la red debería redundar en un aumento en las alternativas de conexión (posiblemente tanto en cantidad de vuelos como en destinos finales) disponibles; (ii) la eliminación de la doble marginalización debería traducirse en mayor cantidad de pasajeros transportados por menores precios promedio; (iii) la mayor combinabilidad de tarifas en los vuelos troncales también debería traducirse en más opciones para los pasajeros; y (iv) la optimización conjunta de rutas y horarios debería permitir, además, que las aerolíneas mejoren sus factores de ocupación (capacidad utilizada de los aviones), de forma que se ofrezca el servicio de transporte aéreo a un mayor número de pasajeros.

Adicionalmente, y en la misma línea, el JBA aumentará las opciones de acumulación y canje de puntos en los programas de fidelización de las aerolíneas miembros, en relación con la situación actual<sup>5</sup>.

Debe tenerse presente que el JBA propuesto sigue la misma lógica de los acuerdos transatlánticos que se han observado dentro de cada una de las tres alianzas globales. Tal como se analizó en la Resolución 37/2011 del TDLC, estos acuerdos siguieron la liberalización del tráfico aéreo entre EE.UU. y la Unión Europea de abril de 2008, que se alcanzó con un acuerdo de cielos abiertos firmado entre las partes. Este acuerdo no liberalizó el cabotaje o capacidad de ofrecer vuelos en conexión-por parte de aerolíneas estadounidenses en Europa, ni por parte de aerolíneas europeas en EE.UU.- ni eliminó las reglas de propiedad de aerolíneas existente en los distintos países. Entonces, si bien el mercado de transporte aéreo de pasajeros ha ido enfrentando menos restricciones a medida que se han modificado los acuerdos de libertades del aire entre países, las aerolíneas aún enfrentan restricciones que impiden explotar totalmente las economías de red que son inherentes a esta industria. En particular, como ya se mencionó, las reglas de propiedad y las restricciones al cabotaje impiden que una aerolínea, por sí sola, sea capaz de ofrecer viajes a tantos destinos como probablemente ofrecería en un ambiente totalmente liberalizado.

Dado este esquema regulatorio y ante las restricciones recién descritas, distintas aerolíneas del hemisferio norte han intensificado sus lazos a través de las tres alianzas globales (Oneworld, SkyTeam y Star Alliance). Estas alianzas se han intensificado en los últimos años a través de acuerdos que implican “neutralidad del metal” -como el JBA propuesto entre LATAM y AA-. Estos acuerdos han sido analizados por las autoridades relevantes en EE.UU. (el Department of Transportation - DOT) y la Comunidad Europea (Dirección General de Competencia – DG Comp), los que se describirán en las secciones III y IV.

---

<sup>5</sup> Esto es una consecuencia directa de la mayor oferta esperada con el JBA, que debería aumentar tanto las opciones de acumulación como las de canje de puntos para los pasajeros.

## II. Mercado Relevante

Al analizar la competencia en el mercado de transporte aéreo de pasajeros, desde el punto de vista del consumidor es posible en primer lugar definir un mercado relevante a nivel de par origen-destino (O&D). Ello, puesto que es esperable que, desde el punto de vista de un consumidor en particular, no existan posibilidades de sustituir un destino por otro ante un alza en el precio de los pasajes en un par O&D particular. Por ello, en casos como el JBA propuesto, es necesario en primer lugar estudiar las condiciones de competencia en aquellos pares O&D en que ambas partes ofrecen el servicio. En este caso particular, el par O&D en cuestión es Santiago-Miami.

Sin embargo, el análisis no debe restringirse a los vuelos directos en pares O&D en que exista traslape. Ello, puesto que, salvo para aquellos pasajeros particularmente sensibles al tiempo -quienes están dispuestos a pagar mayores precios por vuelos más cortos-, los vuelos con escalas son un sustituto relevante de los vuelos sin escalas en el par O&D Santiago-Miami.

Adicionalmente, sobre todo en el caso de países como Chile -particularmente alejado de los principales destinos aeronáuticos-, el vuelo Santiago-Miami es, en la mayoría de los casos, solo un segmento de muchas rutas disponibles para salir desde Chile a América del Norte (como por ejemplo, Santiago-Philadelphia como destino final). En este caso, cualquier ruta que conecte Chile con puntos en EE.UU. o Canadá puede ser servida indistintamente (i) por LATAM, en un vuelo que incluya el segmento Santiago-Miami, o (ii) por cualquier aerolínea que conecte Chile con América del Norte a través de cualquier segmento distinto de Santiago-Miami, por lo que el ámbito de competencia es más amplio que ese segmento. Como consecuencia de lo anterior, es relevante analizar la competencia entre alianzas que conectan Chile con América del Norte.

La necesidad de analizar a las alianzas como ámbito de competencia relevante, deriva también de que parte del valor que los consumidores asignan a utilizar una u otra aerolínea se ve afectado por características de la alianza a que pertenece esa aerolínea, como la acumulación de puntos para ser canjeados por viajes posteriores, la extensión de la red, y otros. Además, desde el punto de vista de la oferta, la decisión de servir una ruta, la capacidad y los precios consideran cómo esa ruta interactúa con el resto de la red.

En este sentido se pronunció el TDLC en la Resolución 37/2011, referida a la operación de concentración entre Lan Airlines S.A. y Tam Linhas Aéreas S.A. (hoy LATAM), en la que señaló que al analizar una operación de concentración en el mercado aeronáutico, no basta con analizar pares origen-destino porque, si bien *“la mayoría de los consumidores no puede sustituir un destino por otro, estima asimismo [el TDLC] que la decisión del consumidor para usar una determinada aerolínea en un viaje en particular está influida, en algún grado, por la amplitud de la red de esa aerolínea. Este efecto es aún más relevante al analizar el mercado desde el punto de vista de la oferta, en que la decisión de servir una ruta, la capacidad destinada a ella y los precios por ofrecer, dependen de*



*cómo esa ruta alimenta o interactúa con el resto de la red” (Resolución 37/2011, páginas 35 y 36). La amplitud de la red es relevante para los consumidores por: (i) la existencia de programas de pasajero frecuente -por lo que la red de destinos se vuelve más relevante, por la posibilidad de acumular puntos en más viajes-, y (ii) mayor flexibilidad y alternativas de horario en el caso de los viajeros sensibles al tiempo o Premium, quienes asignan más valor a dicha flexibilidad. Tal como señaló el TDLC en la Resolución citada, “es dable esperar que los clientes corporativos tiendan a preferir aerolíneas con redes más extensas puesto que, en caso de ser necesario cambiar un pasaje para otro destino u otra fecha, es más probable conseguir el cambio necesario en una aerolínea con una red más extensa o más densa” (Resolución 37/2011, página 36).*

En esta misma Resolución, el TDLC señaló que, dada la fragmentación del mercado aeronáutico latinoamericano -que se explica por las restricciones existentes a las libertades aéreas y por las restricciones de nacionalidad del propietario que tienen la mayoría de las aerolíneas en el mundo- se vuelve difícil la competencia efectiva entre aerolíneas de distintos países del continente. *“Esto explica también la utilidad de las alianzas y de los acuerdos de código compartido para efectos de facilitar la competencia entre redes de aerolíneas” (Resolución 37/2011, párrafo 178).*

Posteriormente, el TDLC afirmó que *“En general existe rivalidad entre estas alianzas [Oneworld, SkyTeam y Star Alliance] y la competencia regional se da entre las aerolíneas de cada alianza que operan en la zona, interconectándose con sus respectivos socios en las rutas transcontinentales. Sólo excepcionalmente, en casos en que ninguno de los miembros de una alianza sirve una determinada región o destinos relevantes, se han desarrollado acuerdos entre aerolíneas de distintas alianzas para extender la red de servicios a esas áreas” (Resolución 37/2011, párrafo 180).*

Por lo tanto, además de definir el mercado relevante mediante pares O&D y analizar los potenciales efectos del JBA sobre aquellos pares que podrían verse afectados por él, el presente informe se abocará a analizar la competencia entre alianzas, en particular para aquellas rutas que conectan Chile con América del Norte (Estados Unidos y Canadá).

#### **A. Par origen-destino: Santiago-Miami**

El único tramo que hoy es servido tanto por AA como por LATAM en vuelos directos es el tramo Santiago-Miami. Estas dos aerolíneas son las únicas que ofrecen cubrir este par O&D sin escalas. Sin embargo, y tal como señaló el TDLC en su resolución 37/2011, debe considerarse que, para viajes largos, los vuelos con escalas son sustitutos suficientemente cercanos de los vuelos sin escalas, sobre todo para los pasajeros sensibles al precio<sup>6</sup>.

Esta idea es corroborada por la información de Marketing Information Data Tapes (en adelante, “MIDT”) entregada por LATAM, que muestra que entre enero y mayo de 2016,

---

<sup>6</sup> Resolución 37/2011, TDLC. Consideración 155, páginas 69 y 70.



Resulta interesante abrir la información de la tabla 1, distinguiendo entre tráfico directo (sin escalas) y tráfico indirecto (con escalas), lo que se presenta en la tabla 2 a continuación.

**Tabla 2**  
**Participaciones de Mercado – Par O&D Santiago-Miami (por aerolínea)**  
**Tráfico directo e indirecto**  
**2013 a 2016**

Aerolínea	2013			2014			2015			2016 (enero a mayo)		
	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total
LATAM	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
AA	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Avianca	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Copa	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Aeroméxico	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
United	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Delta	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
A. Argentinas	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Otros	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
TOTAL	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Fuente: LATAM.

Nota 1: Reservas asignadas según la aerolínea que opera el segmento más largo del O&D.

Nota 2: De asignar las reservas según la aerolínea que comercializa el segmento más largo del O&D, las participaciones de mercado de LATAM y AA son las únicas que varían de forma considerable. Sin embargo, al sumar las participaciones de LATAM y AA, las participaciones de mercado calculadas de ambas formas son prácticamente iguales. Ver Anexo 1.

Como se puede observar, la proporción de pasajeros del par O&D Santiago-Miami que usa vuelos indirectos ha ido en aumento entre 2013 y enero a mayo de 2016 ■■■■■■■■■■ lo que indica que parte importante del crecimiento del número de pasajeros en esta ruta ha sido generado por el tráfico indirecto a través de otras aerolíneas. En efecto, los vuelos indirectos de aerolíneas distintas de LATAM y AA ■■■■■■■■■■ entre el año 2013 y 2015, lo que se desprende de la Tabla 3.

Cabe destacar además que el volumen de pasajeros en el par O&D Santiago-Miami ha ido en aumento, y ese aumento se explica tanto por el aumento de vuelos indirectos (que aumentaron ■■■■■■■■■■ entre 2013 y 2015) como directos (que aumentaron en un ■■■■■■■■■■), como se desprende de la tabla anterior y de la tabla 3, que muestra la misma información en volumen de pasajeros.

**Tabla 3**  
**Número de pasajeros – Par O&D Santiago-Miami (por aerolínea)**  
**Tráfico directo e indirecto**  
**2013 a 2016**

Aerolínea	2013			2014			2015			2016 (enero a mayo)		
	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total
LATAM												
AA												
Avianca												
Copa												
Aeroméxico												
United												
Delta												
A. Argentinas												
Otros												
TOTAL												
LATAM+AA												
Resto												

Fuente: LATAM.

Nota 1: Reservas asignadas según la aerolínea que opera el segmento más largo del O&D.

Nota 2: De asignar las reservas según la aerolínea que comercializa el segmento más largo del O&D, las participaciones de mercado de LATAM y AA son las únicas que varían de forma considerable. Sin embargo, al sumar las participaciones de LATAM y AA, las participaciones de mercado calculadas de ambas formas son prácticamente iguales. Ver Anexo 1.

Aun considerando lo anterior, se observa que LATAM y AA son las aerolíneas con mayor participación en el par O&D Santiago-Miami. Esta mirada que considera solamente el par O&D podría dar origen a cierta preocupación por la posición competitiva lograda por las compañías con el JBA. Sin embargo, esta preocupación se disipa al analizar con más detalle los orígenes y destinos finales de los pasajeros cuyos vuelos incluyen el tramo Santiago-Miami.

### **B. Composición de pares O&D que incluyen el tramo Santiago-Miami**

La siguiente tabla muestra que menos [REDACTED] de los pasajeros que han volado entre Santiago y Miami desde 2013 tienen efectivamente a Santiago como origen y a Miami como destino final (o viceversa). La mayoría de los pasajeros que tienen este segmento como parte de su vuelo, o bien comenzaron su ruta antes de Santiago (vuelos *behind*), o bien terminaron su ruta más allá de Miami (vuelos *beyond*), o ambas (vuelos *behind-beyond*).

**Tabla 4**  
**Composición de pares O&D en tramo Santiago-Miami**  
**años 2013 a 2016**

O&D	2013	2014	2015	2016 (enero a mayo)
<b>Total Santiago - Miami</b>				
<b>Total Santiago - Beyond</b>				
Santiago - Orlando				
Santiago - Nueva York				
Santiago - Washington D.C.				
Santiago - Chicago				
Santiago - Boston				
Santiago - San Francisco				
Santiago - Los Angeles				
Santiago - Montreal				
Santiago - Philadelphia				
Santiago - Cancún				
Santiago - Toronto				
Santiago - otros destinos (*)				
<b>Total Behind - Miami</b>				
Buenos Aires - Miami				
Córdoba - Miami				
Mendoza - Miami				
Montevideo - Miami				
Otros orígenes - Miami (*)				
<b>Total Behind - Beyond (*)</b>				
<b>TOTAL</b>				

Fuente: LATAM.

Nota: Incluye solo vuelos con tramo Santiago-Miami sin escalas.

(\*): Ninguno de los pares O&D que componen las agregaciones representa más del 1% del total, en ninguno de los periodos.

Los números de la tabla 4 son sorprendentes al mostrar que a lo más el [REDACTED] de los pasajeros que volaron el tramo Santiago-Miami eran pasajeros que tenían ese par de ciudades como origen y destino. Más del [REDACTED] de los pasajeros que volaron ese tramo tenían como origen una ciudad latinoamericana distinta de Santiago -la mayoría en ciudades de Argentina-, y podrían haber llegado a Miami utilizando aerolíneas distintas de LATAM o AA. De igual forma, cerca del [REDACTED] de los pasajeros que volaron el tramo Santiago-Miami tenían un destino final distinto de Miami. Como se analizará en la siguiente sección, existen hoy diversas alternativas a LATAM y AA para conectar tráfico entre Chile y EE.UU., por lo que estos pasajeros también tienen rutas alternativas disponibles para llegar a su destino final. Por último, entre el [REDACTED] y el [REDACTED] de los pasajeros que volaron el tramo Santiago-Miami tomaron un vuelo con origen y destino distintos a Santiago y Miami, por lo que, nuevamente, enfrentan una serie de alternativas a LATAM y AA.

Adicionalmente, cabe destacar que, sobre todo para los vuelos *behind-beyond*, el tramo Santiago-Miami no es la única alternativa para cubrir el par O&D (por ejemplo, si se

considera un vuelo Valdivia-Washington D.C., es posible volar con escala en Dallas, Atlanta, Houston o Nueva York). Lo anterior se ve reforzado por la tabla 5, que muestra la distribución de los destinos de pasajeros que han volado entre Santiago y EE.UU. o Canadá, independiente del aeropuerto de entrada a EE.UU., a diferencia de la tabla 4 que sólo incluye entradas por Miami. Como se observa, más del [REDACTED] de los pasajeros tienen destinos distintos de Miami, los que se pueden alcanzar con vuelos con escalas en ciudades distintas de Miami, o incluso con escalas fuera de EE.UU. Esto muestra que existen diversas vías de llegada a América del Norte, que compiten entre sí.

**Tabla 5**  
**Principales pares O&D entre Santiago y EE.UU./Canadá**  
**2013 a 2016**

Entre Chile y...	2013	2014	2015	2016 (enero a mayo)
<b>Miami</b>				
<b>Nueva York</b>				
<b>Los Ángeles</b>				
<b>Orlando</b>				
<b>Toronto</b>				
<b>San Francisco</b>				
<b>Houston</b>				
<b>Montreal</b>				
<b>Chicago</b>				
<b>Boston</b>				
<b>Atlanta</b>				
<b>Washington</b>				
<b>Dallas/Fort Worth</b>				
<b>Otras (+ de 400) (*)</b>				

Fuente: LATAM.

Nota: Incluye vuelos de todas las compañías, no solo de LATAM y AA.

(\*): Ninguno de los pares O&D que compone "otras" representa más del 2% del total, en ninguno de los periodos.

### **C. Competencia entre aerolíneas y entre alianzas, conexiones entre Chile y América del Norte**

Si se analiza la participación de mercado de las distintas aerolíneas en el total de pasajes que conectan Chile con EE.UU. y Canadá (en lugar de estudiar solamente el tramo Santiago-Miami), puede observarse que LATAM y AA enfrentan una competencia bastante más fuerte de la que se deduce solo al analizar el tramo en que las aerolíneas del JBA se superponen. De hecho, hoy compiten las tres alianzas globales por las conexiones entre Chile y América del Norte, y la participación de Oneworld (y la de

SkyTeam) ha bajado producto de la fuerte competencia de Star Alliance, como se puede observar en la siguiente tabla.

**Tabla 6**  
**Participaciones de mercado – Pares O&D Chile-EE.UU./Canadá (por aerolínea y alianza)**  
**2013 a 2016**

<b>Aerolínea</b>	<b>Alianza</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016 (enero a mayo)</b>
LATAM	Oneworld				
AA	Oneworld				
United	Star Alliance				
Delta	SkyTeam				
Air Canada	Star Alliance				
Avianca	Star Alliance				
Copa	Star Alliance				
Aeroméxico	SkyTeam				
Aerolíneas Argentinas	SkyTeam				
Total Oneworld					
Total Star Alliance					
Total SkyTeam					

Fuente: LATAM

Nota 1: Reservas asignadas según la aerolínea que opera el segmento más largo del O&D.

Nota 2: De asignar las reservas según la aerolínea que comercializa el segmento más largo del O&D, las participaciones de mercado de LATAM y AA son las únicas que varían de forma considerable. Sin embargo, al sumar las participaciones de LATAM y AA, las participaciones de mercado calculadas de ambas formas son prácticamente iguales. Ver Anexo 1.

De la evolución del número de pasajeros transportados, se desprende claramente que la disminución de la participación de mercado de Oneworld se explica por el importante aumento en el número de pasajeros transportados por las alianzas competidoras, en particular Star Alliance -y United-. La siguiente tabla ilustra lo anterior.

**Tabla 7**  
**Número de pasajeros – Pares O&D Chile-EE.UU./Canadá (por aerolínea y alianza)**  
**2013 a 2016**

Aerolínea	Alianza	2013	2014	2015	2016 (enero a mayo)
LATAM	Oneworld				
AA	Oneworld				
United	Star Alliance				
Delta	SkyTeam				
Air Canada	Star Alliance				
Avianca	Star Alliance				
Copa	Star Alliance				
Aeroméxico	SkyTeam				
Aerolíneas Argentinas	SkyTeam				
Otras	-				
Total					
Total Oneworld					
Total Star Alliance					
Total SkyTeam					

Fuente: LATAM

Nota 1: Reservas asignadas según la aerolínea que opera el segmento más largo del O&D.

Nota 2: De asignar las reservas según la aerolínea que comercializa el segmento más largo del O&D, las participaciones de mercado de LATAM y AA son las únicas que varían de forma considerable. Sin embargo, al sumar las participaciones de LATAM y AA, las participaciones de mercado calculadas de ambas formas son prácticamente iguales. Ver Anexo 1.

Al analizar la competencia entre alianzas, es relevante destacar que el JBA propuesto no modifica la situación actual, pues tanto LATAM como AA forman parte de Oneworld. Ahora bien, el JBA debería tender a aumentar la oferta de estas compañías en las conexiones entre Chile y América del Norte, dado el efecto ya descrito de eliminación de la doble marginalización en los vuelos con código compartido y la combinabilidad tarifaria en el tramo Santiago-Miami, además del aumento de la oferta en conexión en general.

En cualquier caso, aun si se considerara problemático un JBA entre LATAM y AA -que no modifica la estructura actual de la alianza a la que ellas pertenecen- las otras dos alianzas mundiales han aumentado su participación en los pares O&D Chile-EE.UU./Canadá, como se describe a continuación.

En primer lugar, es importante destacar la entrada de United Airlines, de la alianza Star Alliance, en diciembre de 2014<sup>10</sup>, con vuelos diarios que conectan Santiago con su *hub*

<sup>10</sup> Fuente: <http://www.emol.com/noticias/economia/2014/07/24/671555/united-airlines-anticipa-competencia-muy-agresiva-contra-oneworld-con-nueva-ruta-stgo-houston.html>



en Houston, Texas. Esta compañía ingresó con intenciones de competir fuertemente con las compañías de Oneworld, aumentando su participación de mercado en un ■■■■ en poco más de un año.

SkyTeam también ha tomado acciones para mejorar su posición competitiva en los tramos que conectan América del Norte con nuestro país. En particular, Delta Airlines lanzó el 30 de julio de 2015 la alianza “Travel Delta” con el Banco de Chile/Edwards/Citi<sup>11</sup>. Con esta alianza, los clientes de estos bancos con tarjetas de crédito “Travel Club” pueden “*canjear y comprar millas SkyMiles para volar en Delta Airlines directo a los Estados Unidos y en todas las aerolíneas de la alianza SkyTeam a más de mil destinos en los cinco continentes*”, junto con una serie de beneficios como check-in preferente, compra de pasajes en cuotas sin interés, acceso a salón VIP, equipaje adicional, entre otros. Esta alianza estratégica, claramente, es competencia directa a la existente entre LATAM y el Banco Santander.

Otra potencial fuente de mayor competencia en este ámbito consiste en una alianza estratégica entre Delta Airlines y Aeroméxico, que se encuentra en proceso. Estas compañías -ambas de SkyTeam- presentaron en marzo de 2015 una solicitud de inmunidad *antitrust* en el Department of Transportation de EE.UU., con el objetivo de conseguir autorización para un JCA (*joint collaboration agreement*) de características similares al que proponen LATAM y AA. Cabe destacar que el 18 de diciembre de 2015 se publicó el acuerdo de cielos abiertos entre EE.UU. y México<sup>12</sup>, el que entró en vigencia el 1 de enero de 2016. Hasta ahora, un requisito de las autoridades de competencia estadounidenses para otorgar inmunidad *antitrust* a alianzas como la propuesta ha sido la existencia de cielos abiertos entre los países de las aerolíneas, por lo que es de esperar que esta alianza sea aprobada. Este requisito es de toda lógica, puesto que la existencia de cielos abiertos elimina una de las principales barreras a la entrada de aerolíneas competidoras. De ser este el caso, se esperaría que México se fortaleciera como una nueva vía de acceso a EE.UU., lo que podría mejorar la posición competitiva de la alianza SkyTeam.

---

<sup>11</sup> Fuente: <https://ww3.bancochile.cl/wps/wcm/connect/nuestro-banco/portal/sala-de-prensa/comunicados-prensa/alianza-delta-airlines>

<sup>12</sup> Fuente: <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ata/m/mx/250782.htm>

#### **D. Vuelos directos y con escalas entre Chile y América del Norte – libertades aéreas<sup>13</sup>**

Los vuelos directos existentes que compiten con la oferta de LATAM y AA hacia América del Norte son ofrecidos por Delta (Santiago-Atlanta), United (Santiago-Houston) y Air Canada (Santiago-Toronto). Cabe destacar que estas aerolíneas no enfrentan restricción alguna en términos de frecuencias de vuelo para vuelos sin escalas, dado el acuerdo de cielos abiertos entre Chile y EE.UU. firmado en 2001<sup>14</sup>. En el caso de Canadá, existen cielos abiertos con Chile en 3<sup>a</sup>, 4<sup>a</sup> y 6<sup>a</sup> libertad, y un máximo de 14 vuelos semanales en 5<sup>a</sup> libertad en Miami y Nueva York para aerolíneas chilenas<sup>15</sup>. Existen, en cualquier caso, cielos abiertos entre EE.UU. y Canadá<sup>16</sup>, por lo que es posible conectar tráfico entre Chile y Canadá a través de EE.UU. sin restricciones de frecuencias con cambio de avión, y hasta 14 frecuencias semanales sin cambio de avión.

Sin embargo, estos no son los únicos vuelos que pueden disciplinar eventuales acciones anticompetitivas de las empresas cuyo JBA se encuentra en análisis.

Como ya se mencionó, los vuelos con escalas son considerados sustitutos de los vuelos sin escalas para viajes largos, como son los que conectan Chile con América del Norte. Esto es particularmente cierto para aquellos vuelos que tienen ciudades distintas de Miami como destino final, puesto que, en esos casos, es inevitable hacer al menos una escala independientemente de la línea aérea escogida si es que el destino final no es un *hub*. Por ejemplo, si el destino final de un pasajero que parte en Santiago es Chicago, un vuelo Santiago-Chicago de LATAM o AA con una escala en Miami compite directamente con un vuelo Santiago-Chicago de Delta con escala en Atlanta, con un vuelo Santiago-Chicago de Aeroméxico con una escala en Ciudad de México, con un vuelo Santiago-Chicago de Copa con una escala en Panamá y con otros vuelos similares.

Es por ello que, además de considerar los vuelos directos de la competencia, es necesario revisar la oferta (efectiva y potencial) de vuelos con escalas ofrecidos por aerolíneas de la competencia.

Hoy existe la posibilidad de viajar de Chile a América del Norte, con escalas en países intermedios, con las siguientes aerolíneas: (i) Aerolíneas Argentinas (con escala en Buenos Aires), (ii) Avianca-Taca (con escala en Bogotá en el caso de Avianca, en San José en el caso de Taca Costa Rica, en Lima en el caso de Taca Perú, y en San Salvador en el caso de Taca El Salvador), y (iii) Copa (con escala en Ciudad de Panamá). Adicionalmente, se espera que en un futuro cercano sea posible viajar a América del Norte con escala en Ciudad de México vía Delta. A continuación se describe la situación de cada una de estas aerolíneas en relación con el tráfico entre Chile y EE.UU./Canadá.

---

<sup>13</sup> Ver Anexo 2.

<sup>14</sup> Fuente: <https://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=204235>

<sup>15</sup> Fuente: <http://www.jac.gob.cl/wp-content/uploads/2015/03/CANADA.pdf>

<sup>16</sup> Fuente: <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ata/c/ca/114781.htm>

- *Aerolíneas Argentinas*: Chile tiene cielos abiertos con Argentina en 3ª, 4ª y 6ª libertad. Por otro lado, las aerolíneas de Argentina pueden operar “de puntos anteriores a la Argentina, vía la Argentina y puntos intermedios, a catorce (14) puntos en los Estados Unidos, y más allá a tres (3) puntos en Canadá, cuatro (4) puntos en Asia (excepto Japón, China y las Filipinas), ocho (8) puntos en Europa, cuatro (4) puntos en México y puntos en el Caribe, América Central y América del Sur”<sup>17</sup>. Adicionalmente, Argentina dispone de un total de 112 frecuencias semanales en 6ª libertad con EE.UU.<sup>18</sup>. Por lo tanto, Aerolíneas Argentinas no enfrenta restricciones para eventualmente aumentar su oferta, entre Chile y varios destinos de EE.UU., con escala en Buenos Aires.
- *Avianca-Taca*: Chile tiene cielos abiertos con Colombia en 3ª y 4ª libertad, cielos abiertos en 5ª y 6ª libertad dentro de Latinoamérica, y 3 frecuencias semanales con 5ª libertad fuera de Latinoamérica. Por su parte, Colombia tiene cielos abiertos con EE.UU. Por otro lado, Colombia y Perú tienen cielos abiertos hasta la 5ª libertad, “dentro de los países de la subregión”<sup>19</sup>.  
Entonces, de lo anterior se desprende que Avianca puede incluso ofrecer conexiones a EE.UU. a través de vuelos con una escala adicional en Lima. De acuerdo a información de Aeronáutica Civil colombiana, hoy Avianca opera 98 frecuencias a destinos en EE.UU.<sup>20</sup>, frecuencias que pueden ser utilizadas en conexión con vuelos desde o hacia Chile, con un cambio de avión.  
Por otro lado, tanto Costa Rica como El Salvador tienen cielos abiertos, tanto con Chile como con EE.UU. hasta al menos 6ª libertad, por lo que ni Taca Costa Rica ni Taca El Salvador enfrentan restricciones de frecuencias aéreas para ofrecer conexiones entre estos dos países<sup>21</sup>.
- *Copa*: Chile tiene cielos abiertos con Panamá en 3ª, 4ª, 5ª y 6ª libertad, en servicios combinados de carga y pasajeros, “en las rutas entre ambos territorios y con cualquier tercer país dentro del Continente Americano”<sup>22</sup>. Por su parte, Panamá y EE.UU. tienen cielos abiertos hasta la 6ª libertad<sup>23</sup>. Hoy día, Copa ofrece vuelos entre Chile y EE.UU. a través de su *hub* en el Aeropuerto Internacional de Tocumen, sin enfrentar mayores restricciones para aumentar su oferta.

---

<sup>17</sup> Fuentes: <http://www.state.gov/documents/organization/184103.pdf>;  
<http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ata/a/ar/index.htm>

<sup>18</sup> Fuente: <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ata/a/ar/index.htm>

<sup>19</sup> Fuente: <http://www.aerocivil.gov.co/AAeronautica/Rrglamentacion/Convenios/Convenios/Peru.pdf>. La “subregión” se refiere a la Comunidad Andina de Naciones, que incluye a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (ver [www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=129&](http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=129&)).

<sup>20</sup> Fuente:  
<http://www.aerocivil.gov.co/AAeronautica/Rrglamentacion/Convenios/Convenios/Estados%20Unidos.pdf>

<sup>21</sup> Fuentes: <http://www.jac.gob.cl/politica-aerocomercial/grado-de-apertura/>; <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ata/e/es/114190.htm>; <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ata/c/cs/114188.htm>

<sup>22</sup> Fuente: <http://www.jac.gob.cl/wp-content/uploads/2015/03/PANAMA.pdf>

<sup>23</sup> Fuente: <http://www.state.gov/documents/organization/114290.pdf>

- *Delta*: Como ya se mencionó, Aeroméxico y Delta presentaron un acuerdo de cooperación similar al analizado para LATAM en el DOT de EE.UU., lo que probablemente aumente la importancia del Aeropuerto Internacional de Ciudad de México como un *hub* de esta alianza, una vez aprobado el acuerdo. Como ya se mencionó, históricamente, el DOT ha exigido como condición previa para la aprobación de acuerdos de este tipo la existencia de cielos abiertos entre los países de origen de las aerolíneas; un acuerdo de cielos abiertos entre México y EE.UU. ya se encuentra aprobado.

Adicionalmente, Delta adquirió el 49% de Aeroméxico, lo que en conjunto con el acuerdo de cooperación en trámite entre estas aerolíneas, fortalece aún más la relación entre ambas compañías. Por todo lo anterior, se esperaría que Delta eventualmente pueda ofrecer conexiones entre Chile y EE.UU. con escala en México. Luego, Aeroméxico, en conjunto con Delta, podría aumentar su oferta si así lo deseara, cambiando a los pasajeros de avión en la escala en México y llevándolos directamente a la ciudad de destino en EE.UU. sin pasar por Miami.

En resumen, prácticamente no existen restricciones para que –en adición a United, Air Canada y Delta, con sus vuelos directos a Atlanta- estas compañías, de considerarlo conveniente, aumenten su oferta de vuelos entre Chile y EE.UU. Como se mencionó en la sección II.B (ver Tabla 6), estas aerolíneas ya tienen una participación de mercado conjunta de █████ (en lo que va de 2016), y ya ejercen presión a las aerolíneas que ofrecen vuelos directos a EE.UU o Canadá.

Cabe destacar que todas estas aerolíneas pertenecen a alianzas que compiten con Oneworld. United, Air Canada, Copa y Avianca pertenecen a Star Alliance, mientras que Delta, Aeroméxico y Aerolíneas Argentinas pertenecen a SkyTeam.

### **E. Restricciones en aeropuertos (o falta de ellas)**

Como se ha visto en diversos casos de fusiones o JBAs, una barrera a la entrada en la industria aeronáutica corresponde a la escasez de *slots* (permisos de aterrizaje y despegue) en horarios atractivos que permitan ofrecer vuelos que sean sustitutos suficientemente cercanos de los vuelos existentes.

De acuerdo a IATA, los aeropuertos del mundo son categorizados de acuerdo al nivel de congestión, de acuerdo a las siguientes definiciones<sup>24</sup>:

- Nivel 1: aeropuertos en que la capacidad de la infraestructura aeroportuaria es generalmente adecuada para suplir la demanda de los usuarios en todo momento.
- Nivel 2: aeropuertos en que hay potencial de congestión durante algunos periodos del día, semana o temporada, congestión que puede ser resuelta por ajustes de programación acordados entre las aerolíneas y un facilitador (designado para estos efectos).

---

<sup>24</sup> Fuente: <https://www.iata.org/policy/infrastructure/slots/Documents/wsg-6.pdf>

- Nivel 3: aeropuertos en que no se ha desarrollado infraestructura suficiente para la demanda. Se designa un coordinador que asigna *slots* a las aerolíneas y otros operadores de aviones.

Entonces, los aeropuertos Nivel 1 no tienen restricciones de capacidad actualmente, de lo que se desprende que no existirían problemas para que cualquier aerolínea aumente su oferta de vuelos en caso de desearlo.

Los aeropuertos de Santiago, Miami, Dallas, Atlanta, Houston, Buenos Aires, Lima y Panamá se encuentran clasificados como Nivel 1, por lo que no existirían restricciones a aumentar la oferta de vuelos que usen dichos aeropuertos como parte de la ruta. Los aeropuertos de Ciudad de México y Bogotá, por su parte, están clasificados como Nivel 3, lo que los convierte en aeropuertos “coordinados”. En cualquier caso, Aeroméxico y Avianca tienen asignadas proporciones significativas del total de *slots* disponibles en los aeropuertos respectivos<sup>25</sup>, por lo que estas aerolíneas podrían eventualmente reasignar sus *slots* para servir tramos que compitan con los servidos por el JBA.

En conclusión, no se observan restricciones relevantes en términos de disponibilidad de *slots*, puesto que la mayoría de los aeropuertos relevantes son Nivel 1, y los dos aeropuertos coordinados tienen una alta presencia de aquellas aerolíneas competidoras o que pueden ofrecer servicios que conectan Chile con América del Norte.

### **III. Beneficios de *Joint Business Agreements* que implican neutralidad del metal**

El JBA propuesto entre LATAM y AA permitirá alcanzar eficiencias que no serían posibles de otra forma, al aumentar la oferta de vuelos entre Chile y EE.UU. y Canadá, respecto al escenario actual, dado que los acuerdos con neutralidad del metal modifican los incentivos de los socios, de forma de hacer indiferente qué compañía realiza en la práctica cada uno de los segmentos que configuran un viaje. Adicionalmente, la mayor coordinación entre LATAM y AA incrementará y mejorará las alternativas para los usuarios en términos de tiempo de conexiones; ello, puesto que las aerolíneas optimizarán conjuntamente los horarios de los vuelos de su red, de forma de minimizar los tiempos de escala.

A este respecto, las autorizaciones del DOT relativas a las tres alianzas transatlánticas que consideran neutralidad del metal han reconocido que este tipo de *joint ventures* lograrían las eficiencias normalmente asociadas a una fusión, así como han aseverado que la competencia entre aerolíneas ha evolucionado hacia una competencia entre

---

<sup>25</sup> Según información de DIIO proporcionada por LATAM, el ██████ de los vuelos desde/hacia Bogotá en 2015 fue operado por Avianca, mientras que el ██████ de los vuelos desde/hacia Ciudad de México fue operado por Aeroméxico. Estos indicadores son un buen *proxy* de la proporción de *slots* asignados a cada una de estas aerolíneas en los respectivos aeropuertos.

alianzas globales. Estas consideraciones también las tuvo a la vista el TDLC al aprobar la fusión de LAN y TAM en 2011.

En primer lugar, en el “Show Cause Order” relativo a la alianza dentro de SkyTeam, entre Northwest-KLM y Delta-Air France-Alitalia-Czech, el DOT señaló que “[l]a alianza propuesta implicaría la introducción de nueva capacidad y mayor disponibilidad de tarifas más bajas a través de la red conjunta completa – beneficios que consideramos sustanciales bajo las circunstancias de este caso. Construyendo sobre el acuerdo altamente integrado de la alianza Northwest/KLM, el JV representa un cambio importante en la forma en que SkyTeam planea entregar mayores beneficios al público viajero. Busca racionalizar las alianzas que fueron inmunizadas por separado dentro de SkyTeam -las que no son sostenibles en el largo plazo, dada la fusión Air France-KLM-, y busca crear eficiencias operacionales y reducciones de costos a mayor escala que cualquier acuerdo previo en SkyTeam. El que los incentivos económicos se alineen a través del JV, aumenta la probabilidad de que se materialicen nuevos beneficios al público, más allá de lo que es posible con los dos acuerdos existentes [Northwest-KLM y Delta-Air France]. La inmunidad antitrust solicitada permitirá a las aerolíneas conseguir eficiencias similares a las de una fusión y entregar beneficios que no serían posibles de otra forma. Luego, estimamos que es apropiado conceder inmunidad antitrust en este caso”<sup>26</sup>.

Asimismo, en el “Show Cause Order” respecto a la alianza de Star Alliance (Air Canada, Continental, Lufthansa y United), el DOT señaló que “dado el gran tamaño de la alianza propuesta, y la posibilidad de disminución en las frecuencias como resultado de una racionalización de hubs, es crítico que la alianza propuesta opere dentro de un marco regulatorio liberalizado que mejore la competencia y promueva la entrada. A medida que las alianzas de aerolíneas se consolidan en menos grupos de mayor tamaño, la existencia de un marco de cielos abiertos que cubren áreas geográficas más amplias que los mercados tradicionales -de pares de ciudades- se vuelve cada vez más importante y promueve la competencia. [...] La entrada ya no está limitada a los mercados tradicionales de pares de países o ciudades; está más abierto que nunca a nuevos modelos de negocios que pueden disciplinar los servicios de los incumbentes con hubs regionales fuertes”<sup>27</sup>. Si bien es cierto que en el caso de América Latina no existe un marco regulatorio tan liberalizado como el logrado por EE.UU. y la Unión Europea en 2008, sí existen posibilidades de conectar tráfico entre Chile y EE.UU. con escalas en diversos países, como se analizó en la sección anterior sobre libertades aéreas.

El DOT concluyó en este caso que el JV propuesto “al compartir riesgo y optimizar la red conjunta, los miembros de la alianza probablemente acelerarán la introducción de nueva capacidad, le entregarán más opciones de viaje y tiempos de viaje más cortos a los

---

<sup>26</sup> Traducción libre de “Show Cause Order”, DOT, Docket OST-2007-28644, página 15.

<sup>27</sup> Traducción libre de “Show Cause Order”, DOT, Docket OST-2008-0234, página 17.

*consumidores, y reducirán las tarifas en el margen, debido a la eliminación de múltiples márgenes. La inmunidad antitrust es apropiada para permitir a las aerolíneas alcanzar eficiencias similares a las de una fusión, y entregar beneficios que no serían posibles de otra forma”<sup>28</sup>.*

Por último, en su “Show Cause Order” relativa a la alianza Oneworld (American Airlines, British Airways e Iberia), el DOT señaló que *“después de evaluar los argumentos y la información presentados en el expediente, consideramos tentativamente que es probable que se materialicen beneficios sustanciales al público con la alianza propuesta. Los postulantes [a inmunidad antitrust] han provisto una cuenta detallada de cómo manejarán conjuntamente su capacidad y organizarán la toma de decisiones de forma de explotar ganancias de eficiencia aún no materializadas que probablemente beneficiarán a los consumidores, así como a las aerolíneas y a sus empleados.*

*Específicamente, concluimos tentativamente que los siguientes beneficios son probables: (1) más opciones para los consumidores en numerosos pares de ciudades transatlánticos, basándonos en que los postulantes podrán coordinar horarios e inventario y lograrán combinabilidad de tarifas; (2) menores tarifas producto de la reducción de la doble marginalización en aquellos itinerarios con múltiples segmentos; (3) la posibilidad de ofrecer descuentos por volumen cuando los socios de la alianza trasladan a más pasajeros por vuelo y pueden conseguir un uso más eficiente de su capacidad; (4) mayor acceso a tarifas rebajadas como resultado de coordinación de inventarios; (5) menores costos por la realización conjunta de ventas, marketing, distribución, asignación de flotas, y manejo conjunto de programas de pasajero frecuente; y (6) mejores oportunidades para acumular y canjear millas, debido a la posibilidad de que los socios compartan riesgos. Adicionalmente, tomamos en consideración las intenciones de los postulantes de introducir nuevos servicios sin escalas y facilitar cambios operacionales de largo plazo, mejoras de productos, y nueva inversión en infraestructura”<sup>29</sup>. Todas estas mejoras son alcanzables también con el JBA propuesto entre LATAM y AA.*

#### **IV. Riesgos de *Joint Business Agreements* que impliquen neutralidad del metal y medidas de mitigación en el derecho comparado**

Al alinearse completamente los incentivos de LATAM y AA por medio de un JBA, es posible que surjan riesgos derivados de una reducción de la competencia entre ellas, especialmente en aquellas rutas en las que los vuelos de ambas compañías se superponen y en los que actualmente podría existir cierto grado de competencia.

En particular, respecto de los pasajeros que son más sensibles al precio que al tiempo de viaje-para quienes se considera que los vuelos con escalas sí son sustitutos-, dada la oferta con escalas existente en el par O&D Santiago-Miami -según se analizó en la

---

<sup>28</sup> Traducción libre de “Show Cause Order”, DOT, Docket OST-2008-0234, página 19.

<sup>29</sup> Traducción libre de “Show Cause Order”, DOT, Docket DOT-OST-2008-0252, página 30.

sección II-, la disponibilidad de slots en la gran mayoría de los aeropuertos relevantes, y la ausencia de restricciones aéreas descrita anteriormente, no se observan mayores riesgos derivados del JBA propuesto. Ello, pues eventuales aumentos de precio por parte del JBA en el tramo Santiago-Miami podrían ser disciplinados por los competidores con escalas.

No obstante, respecto de los pasajeros sensibles al tiempo -para quienes los vuelos con escalas probablemente no sean sustitutos cercanos de los vuelos directos-, al eliminarse la competencia entre LATAM y AA en el tramo Santiago-Miami, el JBA podría eventualmente aumentar los precios de los pasajes en este tramo o disminuir las frecuencias de los vuelos, abusando de esta forma del eventual poder de mercado que podría alcanzar. Ello, puesto que -como ha sido considerado por el TDLC y la Comisión Europea en el pasado- para estos pasajeros es menos probable que las rutas con escalas sean un buen sustituto de la ruta que pasaría a ser operada exclusivamente por el JBA. Dado que, adicionalmente, Miami es uno de los *hubs* de AA (y no es *hub* de los competidores del JBA), el ingreso de competidores en el tramo Santiago-Miami sin escalas no es altamente probable, al menos en el corto plazo. En cualquier caso, al no observarse restricciones de libertades aéreas ni de slots para las aerolíneas estadounidenses de Star Alliance y de SkyTeam, la eventual entrada de ellas a esta ruta no es imposible.

Respecto a pasajeros sensibles al tiempo, por otra parte, cuyo destino final en Norteamérica no sea Miami, les es irrelevante hacer escala en Miami o en otro aeropuerto -salvo quizás en aquellos casos en que el destino final esté muy cerca de un *hub*, como por ejemplo Fort Lauderdale u Orlando, que están a poca distancia de Miami<sup>30</sup>- y, por tanto, cualquier línea aérea que los lleve a su destino final con una sola escala será un sustituto cercano al servicio de las líneas del JBA bajo análisis, en la medida que el tiempo de vuelo no aumente excesivamente producto de la escala, si es que ésta se encuentra muy distanciada de la ruta óptima del par origen-destino.

En la jurisprudencia extranjera, la Comisión Europea ha centrado el análisis de los *joint ventures* que contemplan neutralidad del metal de las principales aerolíneas de las tres alianzas globales, en aquellas rutas particulares en que ha observado problemas de competencia -y ha exigido medidas de mitigación acorde con ellos-.

En particular, las tres principales alianzas transatlánticas que ya se mencionaron (esto es: (i) SkyTeam – Delta, Northwest, Air France y KLM<sup>31</sup>; (ii) Star Alliance – Air Canada, Continental, Lufthansa y United<sup>32</sup>; y (iii) OneWorld – AA, British Airways e Iberia<sup>33</sup>) han sido sujeto de medidas de mitigación que han buscado llevar los niveles de competencia en rutas particulares a niveles similares o mejores a los observados pre-JVs. Estas

---

<sup>30</sup> Que para este caso representa sólo un 3% de los pasajeros que usan Santiago-Miami en conexión.

<sup>31</sup> Fuente: [http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec\\_docs/39964/39964\\_1755\\_5.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39964/39964_1755_5.pdf)

<sup>32</sup> Fuente: [http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec\\_docs/39595/39595\\_3012\\_4.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39595/39595_3012_4.pdf)

<sup>33</sup> Fuente: [http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec\\_docs/39596/39596\\_4342\\_9.pdf](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39596/39596_4342_9.pdf)



medidas de mitigación se pueden clasificar en cuatro tipos, y se describen a continuación:

- i. Oferta de *slots* en aeropuertos congestionados, para permitir el ingreso de nuevas frecuencias a ser ofrecidas por competidores de cada uno de los JV. Estas medidas se justificaron, en cada uno de los casos, en las apreciables limitaciones en el acceso a *slots* en aeropuertos particulares, en que las rutas de los miembros del JV respectivo se traslapaban.
  - a. En el caso de SkyTeam, esta medida se aplicó en los aeropuertos de Amsterdam, Roma y Nueva York (Newark o JFK, a elección del solicitante de *slots*), para permitir el ingreso de hasta 7 nuevas frecuencias semanales en cada una de las rutas (i) Amsterdam-Nueva York, y (ii) Roma-Nueva York.
  - b. En el caso de Star Alliance, esta medida se aplicó en los aeropuertos de Frankfurt y Nueva York (Newark o JFK, a elección del solicitante de *slots*), para permitir el ingreso de hasta 7 frecuencias semanales en la ruta Frankfurt-Nueva York, dependiendo del número de frecuencias en la ruta ofrecidas por los competidores Delta y Singapore Airlines.
  - c. En el caso de OneWorld, tanto el DOT como la Comisión Europea consideraron que el JV podría dañar la competencia en los vuelos entre EE.UU. y el aeropuerto de Heathrow, en Londres. Por ello, el DOT impuso como condición que el JV transfiriera 4 *slots* diarios en el aeropuerto de Heathrow: dos *slots* para la ruta Boston-Londres, y dos a ser utilizados en cualquier conexión entre EE.UU. y el aeropuerto de Heathrow. Estos *slots* podían ser solicitados por cualquier aerolínea que no perteneciera a OneWorld. Por su parte, la Comisión Europea aplicó esta medida para aeropuertos en Londres (Heathrow o Gatwick, a elección del solicitante), para que competidores pudiesen operar hasta 21 frecuencias semanales sin escalas en la ruta Londres-Nueva York, 14 en Londres-Boston, 7 en Londres-Dallas y 7 en Londres-Miami. En la ruta Londres-Nueva York, las partes involucradas en el JV también ofrecieron entregar al competidor los *slots* correspondientes en el aeropuerto JFK. Todo lo anterior, por un periodo máximo de 10 años.
- ii. Compromiso de combinabilidad de tarifas: las partes del JV debían ofrecer a sus competidores interesados acuerdos de combinabilidad de tarifas; esto es, permitir a sus competidores ofrecer, por ejemplo, un vuelo Roma-Nueva York-Roma, operado por esa aerolínea competidora en el vuelo de ida, y operado por una aerolínea del JV en el vuelo de vuelta. Esto, con el objeto de mitigar posibles desventajas en número de frecuencias de las aerolíneas competidoras.
  - a. En el caso SkyTeam, debían ofrecer combinabilidad de tarifas para las rutas Amsterdam-Nueva York, Roma-Nueva York, y para el segmento

*premium* (esto es, *business*, primera clase y *fully flexible economy*) de la ruta París-Nueva York. Este compromiso incluyó especificaciones sobre el precio de la tarifa a combinar, de forma que los competidores tuvieran acceso a todas las tarifas publicadas por las aerolíneas del JV, con excepciones<sup>34</sup>.

- b. En el caso Star Alliance, debían ofrecer combinabilidad de tarifas para pasajeros Premium en la ruta Frankfurt-Nueva York. Estos acuerdos debían basarse en las tarifas *one-way* publicadas en caso que el acuerdo se alcance con otro JV transatlántico; para el resto de las aerolíneas, el acuerdo debe dar acceso a todas las tarifas publicadas del JV.
  - c. En el caso OneWorld, debían ofrecer combinabilidad de tarifas en las rutas Londres-Dallas, Londres-Boston y Londres-Miami, y para pasajeros *premium* en las rutas Londres-Chicago, Londres-Nueva York y Madrid-Miami. Estos acuerdos debían ofrecerse a aerolíneas que aumentaran su oferta en las rutas mencionadas (salvo en el caso Londres-Chicago, en el que no se requirió que el competidor existente aumentara sus servicios), siempre que no operaran un *hub* en cada extremo de la ruta. Además, los acuerdos debían basarse en las tarifas *one-way* publicadas en caso que el acuerdo se alcance con otro JV transatlántico; para el resto de las aerolíneas, el acuerdo debe dar acceso a todas las tarifas publicadas del JV.
- iii. Compromiso de *Special Prorate Agreements*<sup>35</sup> (SPAs): las partes del JV deben ofrecer a sus competidores interesados SPAs en hasta 20 rutas alimentadoras operadas por ellas, de forma de ofrecer mayor tráfico alimentador a los competidores. Esta medida apunta a que los competidores del JV puedan ofrecer vuelos que compitan con vuelos del JV, sin necesidad de cubrir las rutas alimentadoras, pues el tramo alimentador sería provisto por las partes del JV. Estos SPAs no pueden contener términos menos favorables que los ofrecidos a cualquier otra aerolínea.
- a. En el caso SkyTeam, las partes de JV debían ofrecer SPAs a competidores interesados en hasta 20 rutas alimentadoras de las rutas objeto de preocupación (Amsterdam-Nueva York, Roma-Nueva York, y el segmento *premium* de la ruta París-Nueva York). Entonces, por ejemplo, para un vuelo Milán-Nueva York, las partes del JV pueden ofrecer un SPA para el tramo Milán-Roma, de forma que un competidor que cubre el tramo Roma-Nueva York pueda ofrecer un vuelo Milán-Nueva York.
  - b. En el caso Star Alliance, las partes del JV debían ofrecer a sus competidores interesados SPAs en hasta 20 rutas alimentadoras

---

<sup>34</sup> A menos que el competidor fuese una aerolínea que también goce de inmunidad antitrust en otro JV, en cuyo caso sólo tendrá acceso a la tarifa *one-way* publicada-

<sup>35</sup> Un *Special Prorate Agreement* es un acuerdo entre aerolíneas sobre el prorrateo de los *through-fares* en itinerarios con dos o más segmentos operados por distintas compañías.

- operadas por ellas, de forma de ofrecer mayor tráfico alimentador a los competidores en la ruta Frankfurt-Nueva York.
- c. En el caso OneWorld, las partes debían ofrecer a sus competidores interesados SPAs en hasta 15 rutas alimentadoras operadas por ellas, de forma de ofrecer mayor tráfico alimentador a competidores en las rutas objeto de preocupación (Londres-Dallas y Madrid-Miami, y para pasajeros *premium* en las rutas Londres-Chicago y Londres-Nueva York).
  - iv. Compromisos de programa de pasajero frecuente: en los tres casos mencionados, las partes de cada uno de los JV debían ofrecer acceso a su programa de pasajero frecuente a competidores interesados, siempre que estos no tengan un FFP comparable, que comenzaran a ofrecer servicios sin escalas en las rutas objeto de preocupación en cada uno de los casos, o que aumentaran sus frecuencias en ellas. Es decir, los pasajeros que compren pasajes de la competencia del JV pueden acumular puntos/millas/kilómetros en el programa de pasajero frecuente del JV, de forma que el programa no sea un factor de decisión en la elección del consumidor, aumentando de esta forma la competencia en esas rutas.

Es preciso mencionar que en el caso del JV de Star Alliance, el DOT<sup>36</sup> también fijó condiciones aplicables para rutas particulares en que se consideró que la competencia pasaría a ser insuficiente: una serie de *carve-outs* -rutas en que las aerolíneas no pueden coordinar precios, inventarios o *yield management*, y por lo tanto deben seguir compitiendo-. Esta limitación solamente aplica para pasajes vendidos en EE.UU. en vuelos sin escalas en esas rutas, y solamente aplica a los códigos compartidos de Air Canada, Austrian, BMI, Continental, Lufthansa, Lot, SAS, Swiss, TAP y United. Se especifica expresamente que “*la inmunidad antitrust se extiende a la coordinación entre las partes del JV de acuerdo a sus términos*”<sup>37</sup>. Dicho de otra forma, los *carve-outs* no se aplican al JV, sino a los acuerdos de código compartido con aerolíneas en Star Alliance, pero fuera del JV. Es decir, dado el aumento del grado de concentración que conlleva el JV, se obliga a reducir el grado de concentración con las otras líneas aéreas de la alianza respectiva.

Los *carve-outs* han sido desestimados como medidas de mitigación en el caso de los JV porque su naturaleza misma es contraria al concepto de “neutralidad del metal” que se busca lograr. De hecho, si se impidiera que las compañías que forman parte de un JV coordinen tarifas y oferta en rutas particulares, en la práctica se deshace la neutralidad del metal buscada en dichas rutas, lo que sin duda repercutiría desfavorablemente sobre los efectos de red buscados.

Los *carve-outs* se limitaron a pares origen-destino en que el número de competidores disminuía de dos a uno con el JV; estos son:

---

<sup>36</sup> Fuente: “Show Cause Order”, DOT, Docket OST-2008-0234.

<sup>37</sup> Traducción libre de “Final Order”, DOT, Docket OST-2008-0234.

- EE.UU.-Europa: rutas Nueva York-Copenhague, Nueva York-Ginebra, Nueva York-Lisboa y Nueva York-Estocolmo, a menos que un entrante haya operado al menos cinco vuelos directos por semana por al menos nueve meses, en cuyo caso la restricción se levantará para dicha ruta.
- EE.UU.-Canadá: rutas Cleveland-Toronto, Houston-Calgary, Houston-Toronto y Nueva York-Ottawa, a menos que un entrante haya operado al menos cinco vuelos directos por semana por al menos nueve meses, en cuyo caso la restricción se levantará para dicha ruta.
- EE.UU.-China: rutas que conecten EE.UU. con Beijing, a menos que un entrante haya operado al menos cinco vuelos directos por semana por al menos nueve meses, en cuyo caso la restricción se levantará para dicha ruta.

Como se observa, la preocupación de la Comisión Europea en relación con potenciales problemas anticompetitivos de JVs de características equivalentes al propuesto entre LATAM y AA, así como las medidas de mitigación que se tomaron, se limitaron a pares origen-destino particulares, en que se consideró que existían barreras a la entrada relevantes en relación con la capacidad aeroportuaria. Las medidas de mitigación finalmente impuestas buscaban disminuir esas barreras particulares, no encontrándose problemas de competencia en el resto de las rutas cubiertas por los JV, razón por la cual ninguno de ellos fue finalmente bloqueado por las autoridades de competencia. Normalmente, las medidas de mitigación que se han fijado han buscado mantener o aumentar la intensidad de competencia previa al JV en esas rutas.

## V. Posibles medidas de mitigación

Siguiendo la lógica descrita en los ejemplos de la sección anterior, el principal riesgo que se observa en caso de concretarse el JBA propuesto entre LATAM y AA tiene que ver con una eventual disminución de la competencia en la ruta Santiago-Miami, sin escalas, particularmente para los pasajeros sensibles al tiempo o *premium* -para quienes los vuelos con escalas no serían un sustituto suficientemente cercano-.

Después de analizar las medidas de mitigación que se han impuesto en la jurisprudencia comparada, se considera que en este caso no sería necesaria una medida de oferta de *slots*, puesto que, como se describió en la sección II.E, ninguno de los aeropuertos en cuestión se encuentra congestionado actualmente. Por otro lado, se considera que las otras tres medidas -combinabilidad de tarifas, compromisos de SPAs y compromisos de programas de pasajero frecuente con aerolíneas externas al JBA-, van inherentemente en contra de la competencia entre alianzas, sobre todo considerando que no se observan impedimentos estructurales para que aerolíneas de otras alianzas ingresen a esta ruta en particular, además de ser muy difíciles de fiscalizar.

No obstante lo anterior, y dado que no existe certeza de que se haga efectiva la entrada de nuevos competidores en el tramo Santiago-Miami después del JBA, es posible

plantear medidas de mitigación distintas a las descritas, pero ya aplicadas anteriormente; específicamente en la fusión que creó LATAM.

En particular, eventuales riesgos de mayores tarifas en el segmento de pasajeros sensibles al tiempo podrían mitigarse con una medida análoga a la prevista en la Condición Décimo Segunda de la Resolución 37/2011 del TDLC; esto es, no disminuir el número de vuelos semanales que conecten Santiago con Miami -salvo excepciones que estén fuera del control del JBA-, de forma que el JBA no pueda racionalizar su operación por la vía de degradar las opciones para los pasajeros. Esta medida debería ser fiscalizada por la FNE o por un consultor externo que informe del cumplimiento de la misma, y debería mantenerse por un plazo definido (por ejemplo, cinco años), a menos que antes de cumplirse ese plazo se verifique la entrada de un nuevo operador en el tramo Santiago-Miami con al menos una frecuencia diaria, de forma que se le pueda considerar como un competidor efectivo.

Con esto no solo se logra mitigar el riesgo de aumento de tarifas en el segmento *premium*, sino que incluso se podría llegar a una situación mejor a la actual en el caso de los pasajeros sensibles al precio, que además enfrentan alternativas con escalas.

## **VI. Conclusiones.**

Dada la evolución de la competencia entre alianzas en este mercado, se estima que el JBA propuesto no modifica mayormente la competencia actual, puesto que ambas compañías ya pertenecen a la alianza OneWorld. Por ello, se considera que un acuerdo de cooperación como el propuesto trae una serie de beneficios para los consumidores, que deberían traducirse en una mayor oferta de vuelos entre Chile y diversos puntos de EE.UU. y Canadá, con la consecuente disminución de los precios promedio de dichos vuelos.

Es posible concluir también que la competencia de vuelos directos entre Chile y EE.UU. entre alianzas: (i) es bastante más intensa que lo que se desprende del análisis exclusivo del par O&D Santiago-Miami; y, (ii) se ha caracterizado por la entrada de nueva oferta por parte de Star Alliance en la ruta Santiago-Houston, además de acciones por parte de Delta para hacer más atractiva su oferta.

La única preocupación que podría levantar este JBA se circunscribe a la ruta Santiago-Miami, pero se estima que es posible mitigar los eventuales riesgos para la competencia con una medida que impida a las partes de la operación reducir el número de frecuencias en dicha ruta, considerando alguna flexibilidad derivada de la estacionalidad y sin perjuicio de poder revisarse en caso de variar las condiciones de competencia.

## Anexo 1 - Participación de mercado por Marketing Carrier

**Tabla 1A**  
**Participaciones de Mercado - Par O&D Santiago-Miami (por aerolínea)**  
**2013 a 2016**

Aerolínea	2013	2014	2015	2016 (enero a mayo)
LATAM				
AA				
Avianca				
Copa				
Aeroméxico				
United				
Delta				
Aerolíneas Argentinas				
Otros				

Fuente: LATAM.

Nota: Reservas asignadas según la aerolínea que comercializa el segmento más largo del O&D.

**Tabla 2A**  
**Participaciones de Mercado - Par O&D Santiago-Miami (por aerolínea)**  
**Tráfico directo e indirecto**  
**2013 a 2016**

Aerolínea	2013			2014			2015			2016 (enero a mayo)		
	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total
LATAM												
AA												
Avianca												
Copa												
Aeroméxico												
United												
Delta												
A. Argentinas												
Otros												
TOTAL												

Fuente: LATAM.

Nota: Reservas asignadas según la aerolínea que comercializa el segmento más largo del O&D.

**Tabla 3A**  
**Número de pasajeros – Par O&D Santiago-Miami (por aerolínea)**  
**Tráfico directo e indirecto, 2013 a 2016**

Aerolínea	2013			2014			2015			2016 (enero a mayo)		
	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total	Directo	Indirecto	Total
LATAM												
AA												
Avianca												
Copa												
Aeroméxico												
United												
Delta												
A. Argentinas												
Otros												
TOTAL												
LATAM+AA												
Resto												

Fuente: LATAM.

Nota: Reservas asignadas según la aerolínea que comercializa el segmento más largo del O&D.

**Tabla 6A**  
**Participaciones de mercado – Pares O&D Chile-EE.UU./Canadá (por aerolínea y alianza), 2013 a 2016**

Aerolínea	Alianza	2013	2014	2015	2016 (enero a mayo)
LATAM	Oneworld				
AA	Oneworld				
United	Star Alliance				
Delta	SkyTeam				
Air Canada	Star Alliance				
Avianca	Star Alliance				
Copa	Star Alliance				
Aeroméxico	SkyTeam				
Aerolíneas Argentinas	SkyTeam				
Total Oneworld					
Total Star Alliance					
Total SkyTeam					

Fuente: LATAM

Nota: Reservas asignadas según la aerolínea que comercializa el segmento más largo del O&D.

**Tabla 7A**  
**Número de pasajeros – Pares O&D Chile-EE.UU./Canadá (por aerolínea y alianza), 2013 a 2016**

Aerolínea	Alianza	2013	2014	2015	2016 (enero a mayo)
LATAM	Oneworld				
AA	Oneworld				
United	Star Alliance				
Delta	SkyTeam				
Air Canada	Star Alliance				
Avianca	Star Alliance				
Copa	Star Alliance				
Aeroméxico	SkyTeam				
Aerolíneas Argentinas	SkyTeam				
Otras	-				
Total					
Total Oneworld					
Total Star Alliance					
Total SkyTeam					

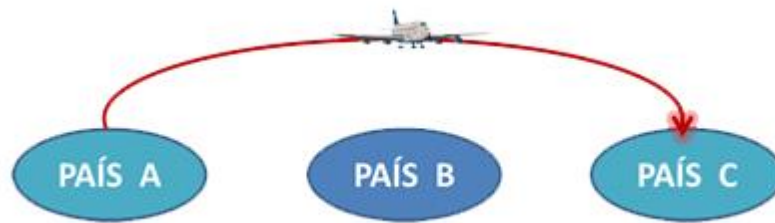
Fuente: LATAM

Nota: Reservas asignadas según la aerolínea que opera el segmento más largo del O&D.



## Anexo 2 – Libertades del Aire

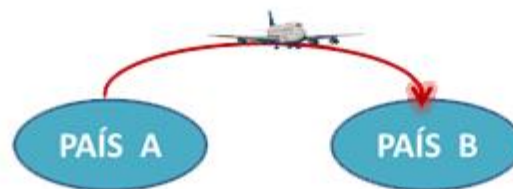
**Primera Libertad:** Sobrevuelo sin aterrizaje (por ejemplo, en ruta hacia otro país).



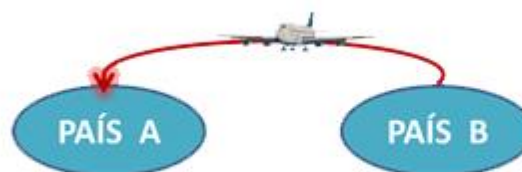
**Segunda Libertad:** Aterrizaje sin fines comerciales (escala técnica).



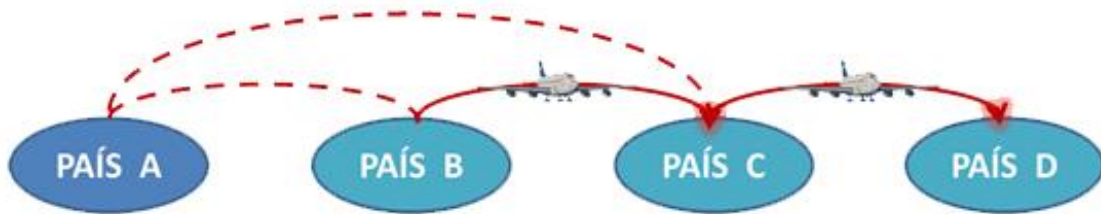
**Tercera Libertad:** Transporte desde el país de origen (país de la aerolínea designada) a otro país.



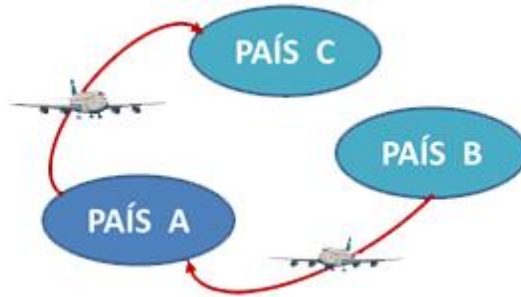
**Cuarta Libertad:** Transporte desde otro país al país de origen (país de la aerolínea designada).



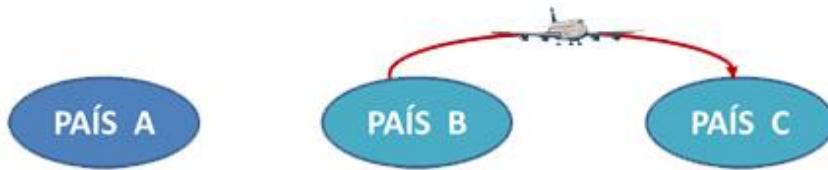
**Quinta Libertad:** Transporte de carga y pasajeros entre dos países que no son de la compañía, en vuelos originados en el país de la compañía aérea.



**Sexta Libertad:** Transporte de carga y pasajeros entre dos países que no son de la compañía, pero tocando el país de la compañía aérea.

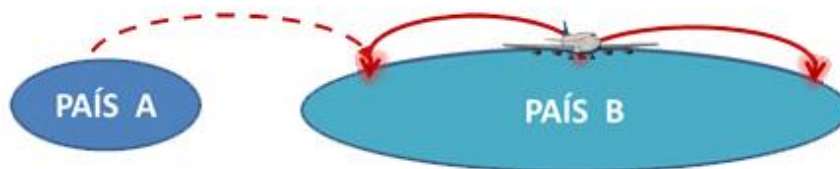


**Séptima Libertad:** Transporte entre dos países que no son el de la compañía, pero sin tocar el país de la compañía aérea.



**Octava Libertad:** Transporte entre puntos del territorio nacional, pero como continuación de un vuelo internacional.

**Novena libertad:** Transporte entre puntos del territorio nacional, pero sin que sea continuación de un vuelo internacional.



Fuente: <http://www.jac.gob.cl/politica-aerocomercial/libertades-del-aire/>