

EVALUACION COMPETITIVA DE LAS MEDIDAS DE MITIGACION DEL ACUERDO

LATAM – AMERICAN AIRLINES

Aldo González¹

ABRIL 2017

¹ Doctor en Economía Universidad de Toulouse. Email: aldogonz@gmail.com
Trabajo realizado a solicitud de American Airlines y LATAM.

1. Introducción

El objetivo del presente informe es evaluar las medidas de mitigación propuestas por las compañías aéreas American Airlines y LATAM dirigidas a subsanar los riesgos competitivos que se derivan del acuerdo o *Joint Business Agreement* (JBA) en el mercado de transporte aéreo de pasajeros entre Chile y América del Norte.

En un informe anterior, este autor realizó una evaluación competitiva del acuerdo o JBA, donde se describieron las eficiencias propias del acuerdo y a su vez se identificaron los riesgos competitivos. Según se señaló en aquel informe, el mercado definido por el par origen/destino Santiago-Miami presentaría riesgos competitivos en caso de aprobarse el JBA. Este reporte, utiliza como base el análisis allí realizado, pero se enfoca en las medidas de mitigación que las aerolíneas proponen tanto para facilitar el ingreso de nuevas compañías aéreas, como para evitar el ejercicio de poder de mercado a través de la reducción de la oferta.

En la siguiente sección se presentan los conceptos básicos que deben fundamentar la aplicación de remedios en caso de acuerdos que generen riesgos a la competencia. En la tercera sección, describe cada una de las medidas de mitigación propuestas y se explica su objetivo e impacto en el acuerdo. En la cuarta sección se entregan las conclusiones generales del informe.

2. Conceptos Básicos

Las medidas de mitigación o remedios son en ocasiones exigidas por las agencias de protección de la competencia en los casos de fusiones entre empresas. El objetivo perseguido por este tipo de medidas es evitar que la empresa fusionada, dada su mayor relevancia en el mercado, pueda realizar un ejercicio de poder de mercado que sea

perjudicial para los consumidores y para el proceso competitivo mismo. En términos generales existen dos riesgos competitivos que deben ser abordados (i) La posibilidad de que la nueva entidad incremente los precios en aquellos mercados donde se suprime un competidor y (ii) Facilitar el ingreso de competidores en las rutas donde opera la nueva entidad.

En el caso concreto que analizamos, al tratarse de un acuerdo o *Joint Venture* y no una fusión, no estamos en una situación de irreversibilidad. Por lo tanto, si la decisión de no considerar al acuerdo como contrario a la competencia se demostrase errada o bien si los remedios no logran cumplir su propósito, sería factible que la autoridad revierta la medida. Sobre esto nos referiremos más adelante.

Las medidas de mitigación propuestas deben cumplir con una serie de condiciones para que sean efectivas. En primer lugar deben estar dirigidas a subsanar los problemas de competencia que se identifican en la operación. Segundo, su magnitud debe ser proporcional al riesgo detectado. Tercero, las medidas deben ser factibles de ser implementadas por las empresas involucradas y además posibles de ser fiscalizadas por la autoridad. Finalmente, se debe evitar que las medidas anulen los efectos benéficos o eficiencias derivadas de la operación.

Las medidas de mitigación se clasifican en dos tipos: medidas conductuales y medidas estructurales. Las primeras buscan afectar directamente el comportamiento de la nueva entidad, actuando ya sea sobre la política de precios del JBA, pero también sobre el número de vuelos u otras variables que inciden en la competencia y en el bienestar de los consumidores. Las medidas de carácter estructural usualmente consisten en el traspaso de activos desde las empresas que conforman el JBA hacia las potencialmente entrantes. En el caso del mercado aéreo, dada su cualidad de funcionamiento en red, muchas de las medidas estructurales normalmente aplicadas consisten en dar acceso a entrantes a ciertos activos o elementos de la red de las compañías fusionadas o con acuerdos tipo JBA.

En un informe anterior este autor ha identificado que la operación presenta riesgos a la competencia en el par Santiago/Miami, donde LATAM y AA actualmente son las únicas aerolíneas que actualmente ofrecen vuelo directo, y en conjunto trasladan el 74% de los pasajeros.² Para el resto de las rutas afectadas por el acuerdo, donde tanto AA como LATAM ofrecen vuelo con escala, hay al menos tres otras aerolíneas que también operan con escala y en tres de los destinos –Atlanta, Houston y Toronto- hay una aerolínea que ofrece vuelo directo. Por lo tanto los remedios que se evalúen se referirán principalmente a los vuelos directos Santiago/Miami, no obstante los impactos de las medidas se puedan sentir en toda la red de pares origen/destino.

3. Análisis de las Medidas

Una de las medidas más empleadas en fusiones y acuerdos de inmunidad *antitrust* es la cesión de slots por parte de las empresas asociadas hacia actuales operadores o potenciales entrantes. El objetivo de este remedio es eliminar una barrera de entrada fundamental para que una aerolínea pueda operar entre dos ciudades (aeropuertos). Se aplica cuando uno de los aeropuertos del par O/D se encuentra en estado de saturación y no hay disponibilidad adicional de espacios horarios para que una aerolínea realice sus operaciones de despegue o aterrizaje.³

En el presente caso, ninguno de los aeropuertos de la ruta Santiago-Miami se encuentra con escasez de slots, por lo que este activo no constituye una barrera a la entrada para dicho par aéreo y no se requieren realizar reasignaciones desde las aerolíneas que forman el acuerdo hacia potenciales entrantes.

²“Evaluación de riesgos en la Competencia del Acuerdo entre LATAM y American Airlines” Aldo Gonzalez (2016).

³ Por ejemplo, en la fusión entre las compañías aéreas LAN y TAM, el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (2011) puso como condición de la fusión que la aerolínea TAM entregara cuatro slots diarios de despegue y cuatro de aterrizaje, en el aeropuerto de Guarullhos, a aerolíneas entrantes que así lo soliciten

Medida 1: Nueva consulta dentro de siete años y designación de monitor.

A diferencia de una fusión, el acuerdo del tipo JBA no es de carácter irreversible, pues las compañías no se unen bajo una administración e imagen corporativa común. Cada empresa mantiene su propia organización, marca, activos y capacidad de operar vuelos, tanto dentro del acuerdo –tramo Santiago-Miami- como fuera de él. Por lo tanto las aerolíneas pueden poner término al JBA cuando así lo estimen (o la autoridad de libre competencia) y volver a operar con acuerdos de colaboración como código compartido e *interlining* o de modo completamente independiente.

La posibilidad de que los acuerdos puedan ser interrumpidos y volver a la situación de *status-quo*, permite a la agencia de competencia evaluarlos continuamente y darles término si se considera que han tenido efectos anticompetitivos en el mercado. Una forma de implementar el monitoreo de los remedios propuestos, que se describen más abajo, y a su vez detectar potenciales abusos de poder de mercado por parte del JBA es mediante el uso de un agente independiente denominado monitor. La función de este monitor es complementaria a la realizada por la Fiscalía Nacional Económica, como supervisor general de libre competencia en todos los mercados.⁴

Medida 2: Mantención de Capacidad

Las empresas se comprometen a no reducir el número de asientos en el vuelo directo entre Santiago y Miami, respecto a la capacidad que ofrecieron ambas aerolíneas en el año 2016. Dicha capacidad equivale a 312.285 asientos anuales en vuelo de ida y vuelta. La medida tiene como objetivo evitar que el JBA ejerza poder de mercado mediante la reducción de la oferta de vuelos. Si el número de vuelos se ve reducido en la ruta, las

⁴ Una figura de este tipo se utilizó para monitorear la implementación de los remedios en la Fusión LAN – TAM (2011).

aerolíneas tienen espacio para incrementar los precios. El mantener un número de vuelos, o de asientos, es un remedio que actúa como sustituto del control de precios de los pasajes en la ruta. Sin embargo, su ventaja radica en que es más fácil de fiscalizar pues el número de vuelos o asientos no presenta mayor dificultad de verificación, mientras que los precios de los tickets aéreos presentan una alta dispersión y por lo tanto el control es más imperfecto

Medida 3: Compromiso sobre incremento en la capacidad

Las aerolíneas se comprometen a incrementar la capacidad en las rutas entre Santiago y América del Norte en 99.357 asientos anuales en un lapso de tres años, lo que equivale a un aumento del 19% respecto a lo ofertado el año 2016. Adicionalmente se abrirá un nuevo servicio de vuelo directo entre Chile y los Estados Unidos con una frecuencia mínima de 104 vuelos anuales. El nuevo servicio deberá ser hacia una ciudad distinta de las que actualmente existe vuelo directo desde Santiago (Dallas, Los Angeles, Miami y Nueva York).⁵

Esta medida cumple el mismo propósito que la mantención de capacidad, pero incorpora el crecimiento de la demanda por viajes en el tiempo y además se aplica en un mercado más amplio, que son todos los vuelos entre Santiago y destinos de Estados Unidos.

El incremento propuesto de capacidad para tres años es igual al 19% del tráfico de pasajeros de las aerolíneas del JBA del 2016, lo cual equivale a una tasa anual de crecimiento del 6,0%. Según las estadísticas de la Junta de Aeronáutica Civil, el flujo entre Chile y Norte América, considerando todas las aerolíneas, creció a una tasa del 9,2% anual en promedio en los últimos tres años y del 6,7% en la última década.⁶ El incremento que se ha propuesto se debe considerar como un seguro de que la capacidad total ofrecida por el JBA no disminuye la oferta de asientos en caso que no se produzca entrada de nuevos operadores. En paralelo se debe tener presente que el remedio se aplica sobre el mercado

⁵ Los asientos de este nuevo vuelo serán contabilizados dentro del incremento global de capacidad que se ofrece.

⁶ Para los cálculos se empleó el período 2012-2015 y 2005-2015 respectivamente.

de vuelos entre Chile y América del norte, que es más amplio que el de la ruta Santiago-Miami. En el primer mercado existen dos operadores más con vuelo directo – Delta y *United Airlines*- y otros como Avianca y Copa principalmente, que son competitivos en la oferta de vuelo con escala.⁷ De este modo, intentos del JBA de reducir la oferta para ejercer poder de mercado, pueden ser contrarrestados por las aerolíneas competidoras.

Un problema con esta regla, es que podría afectar la normal operación del mercado en caso que la demanda por vuelos muestre un comportamiento distinto a aquel del período de referencia. Por ejemplo, una caída de la actividad económica impactará en la demanda por viajes, lo cual induciría a las aerolíneas a reducir su oferta de vuelos. Forzar un incremento en la capacidad en un escenario de baja actividad económica sería sin duda ineficiente. Por esta razón se incluye la posibilidad de suspender la medida en caso que se produzca una severa caída de la actividad económica o eventos de fuerza mayor.⁸ En el primer caso, la regla propuesta de dos trimestres seguidos de baja en el GDP constituye una condición exigente pues es similar a una de las definiciones técnicas de recesión económica.

Otro impacto potencialmente negativo del compromiso de crecimiento de capacidad es la interferencia en las decisiones de entrada de competidores en la ruta Santiago-Miami. Para una aerolínea entrante, la medida de mitigación implica que enfrentará un competidor con un compromiso ante la autoridad a poner mayor oferta en el mercado, lo cual podría inhibirla a ingresar. Una solución ante esta situación sería retirar la obligación de crecimiento de capacidad al JBA si es que se produce entrada en la ruta Santiago-Miami.

La apertura de un nuevo vuelo directo, si bien no está dirigida a subsanar un problema concreto de riesgo competitivo, debe considerarse como una medida beneficiosa mediante la cual parte de las eficiencias del acuerdo son traspasadas a los pasajeros.

⁷ Las participaciones de mercado de cada aerolínea en el mercado Chile-América del Norte pueden verse en el informe González (2016) Tabla 2.

⁸ Un ejemplo de evento de fuerza mayor fue el atentado a las torres gemelas en Nueva York en Septiembre de 2011, lo cual produjo una drástica baja en la demanda de vuelos en los meses siguientes.

Resumiendo, el crecimiento de la oferta es beneficiosa para el consumidor. Según reporta la literatura, los acuerdos de este tipo tienden a incrementar el tráfico de las aerolíneas asociadas.⁹ Los problemas asociados a la inconveniencia de la medida ante cambios en la actividad económica o ante el evento de entrada pueden ser subsanados si se permite que la medida sea suspendida por la ocurrencia de eventos objetivos y ajenos a la acción de las aerolíneas del JBA, como los propuestos.

Medida 4: Ofrecer Combinación de Tarifas en la Ruta Santiago/Miami a Entrantes

Esta medida consiste en permitir a competidores del JBA en la ruta Santiago/Miami combinar sus tarifas con aquellas del JBA. Se extiende a aerolíneas que comiencen sus operaciones en la ruta en los días de la semana donde no tengan vuelo directo y aplica a clases turistas como ejecutivas. La medida cesa al momento en que la aerolínea usuaria del beneficio, cuente con una frecuencia de al menos siete vuelos diarios.

Por ejemplo un pasajero que desea comprar un ticket ida y vuelta entre ambas ciudades podría comprar escoger la ida con la aerolínea entrante y la vuelta con el JBA. De este modo la aerolínea entrante puede ofrecer su vuelo utilizando las opciones del JBA, logrando que su oferta sea más atractiva para el consumidor.

El objetivo de este remedio es favorecer el ingreso de una nueva aerolínea en la ruta Santiago/Miami. La aerolínea entrante normalmente ingresa con menor escala –menos de siete vuelos semanales- que aquella que poseen las compañías establecidas por lo que se encuentra en desventaja respecto a estas últimas que cuentan con mayores frecuencias.

Según reporta la literatura especializada, el número de vuelos es un atributo relevante al momento de escoger una compañía aérea. La ventaja comparativa derivada del disponer de más vuelos, en una cierta conexión, implica que el tráfico e ingresos de la operación de

⁹ Ver Gonzalez (2016), sección 6, página 35.

una aerolínea crecen más que proporcionalmente al número de frecuencias.¹⁰

La combinación de los vuelos de la entrante con aquellos de las establecidas, permite que la primera goce de las alternativas horarias de los vuelos de éstas últimas. American Airlines tiene actualmente un vuelo diario entre Santiago y Miami, mientras que LATAM opera tres vuelos diarios en promedio. Si el JBA mantiene la suma de los vuelos actuales de las compañías asociadas, contaría con cuatro vuelos diarios. La apertura del JBA tarifas a un entrante que solo posee un vuelo diario, implica que este último amplifique sus alternativas de vuelos y tipos de tarifas vis a vis sus clientes. Así, la entrante no se encuentra en desventaja comercial respecto a el JBA en lo que a número de frecuencias concierne.

Medida 5: Acuerdo para Acceso a Vuelos de Conexión

Esta medida consiste en permitir que una aerolínea entrante en la ruta Santiago-Miami pueda acceder a vuelos de conexión de las aerolíneas que forman parte del JBA. Estos vuelos de conexión, se denominan *behind and beyond*, pues conectan los respectivos hubs con otros destinos. Un pasajero que viaja entre Santiago y Washington DC utiliza el vuelo *hub to hub* Santiago-Miami y luego el vuelo de conexión Miami-Washington para llegar a su destino final.

En concreto, se propone que las aerolíneas entrantes puedan emplear hasta 15 destinos de *American Airlines* conectados desde Miami y hasta seis destinos operados por LATAM desde Santiago. El monto que debe pagar la entrante por el vuelo de conexión operado por alguna de las aerolíneas del JBA se obtiene mediante el uso de reglas denominadas *Special Prorate Agreement (SPA)*, aplicándose las condiciones más favorables ofrecidas a terceras partes, exceptuando los miembros de la alianza *Oneworld*. La medida queda sin

¹⁰ En la industria se habla de la curva S, donde la participación de mercado aumenta de modo exponencial con la ventaja en el número de frecuencias. Este fenómeno fue inicialmente descrito por Yance (1970) y Douglas & Miller (1974).

efecto si la aerolínea entrante constituye se hace parte de una Alianza que opere en ambos *hubs*: Santiago y Miami.

Con la medida propuesta, una aerolínea entrante en el tramo Santiago-Miami, podrá hacer uso de determinados vuelos de conexión desde Miami en el caso de American Airlines, y desde Santiago en el caso de LATAM. Esto significa que la entrante puede vender los vuelos hasta el destino final, ofreciendo el tramo de conexión que opera LATAM o AA, dependiendo del caso.

Si bien un pasajero siempre puede comprar ambos tramos del vuelo en cada compañía aérea, esta medida reduce los costos de transacción pues, solo se realiza una compra, siendo las compañías las que reparten luego el precio pagado, según los criterios del SPA. La ventaja relativa del JBA al ofrecer el vuelo completo (los dos tramos) al cliente versus una aerolínea que solo ofrece un tramo se ve reducida si la nueva aerolínea tiene acceso a las conexiones del JBA.

Esta medida favorece la entrada pues permite que el entrante pueda aprovechar la red de conexiones del JBA. Si el entrante solo vuela entre Santiago y Miami, parte de la capacidad del vuelo puede ser también empleada para vuelos de conexión en aquellos destinos incluidos en la medida mitigatoria. De este modo la línea aérea entrante incrementa su atractivo comercial, haciendo más rentable y por ende, más factible la entrada.

Para tener una dimensión de la relevancia de los vuelos de conexión, se debe tener en cuenta que solo el 34 % de los pasajeros que emplea el vuelo directo Santiago/Miami tiene como origen y destino dicho par de ciudades.¹¹ El 66% restante utiliza un vuelo de conexión, ya sea en América del Sur o en Estados Unidos. El contar con quince vuelos de conexión desde Miami implica llegar al 20,4% del tráfico de pasajeros que usa el vuelo directo. Los seis vuelos de conexión desde Santiago hacia destinos de Sudamérica,

¹¹ Ver González (2016), Tabla3. Se asume que los 15 vuelos de conexión corresponden a los 15 destinos más demandados por pasajeros que provienen de Chile y que no se quedan en Miami. Mismo criterio de aplica para vuelos de conexión desde Santiago.

permitirían cubrir a su vez el 27,3% de dicho tráfico.¹² Es decir, para un entrante, el mercado potencial que requiere vuelos de conexión y que podría alcanzarse con las medidas ofrecidas por el JBA es superior al que viaja con origen y destino Santiago-Miami.

Medida 6: Abrir el Programa de Pasajero Frecuente de las Compañías a Aerolíneas Entrantes.

Con esta medida, los pasajeros que vuelen en una compañía que ingresa en el tramo Santiago-Miami, pueden acumular kilometraje en el programa de pasajero frecuente (PPF) de las aerolíneas que conforman el JBA. Por ejemplo, un viajero, que acumula puntos en el PPF de LATAM, no perderá puntos si vuela en la entrante en vez de hacerlo en LATAM. De este modo las aerolíneas incumbentes no se benefician de la ventaja en el stock de puntos por fidelidad que poseen respecto de las nuevas operadoras.

Si la aerolínea entrante en el tramo Santiago-Miami, opera ya otras rutas desde o hacia el aeropuerto de Santiago, es muy probable que cuente con su propio programa de pasajero frecuente. En tal caso, la asimetría de los incumbentes en la ruta en relación a un entrante desaparece, pues los pasajeros pueden tener puntos acumulados en este último por vuelos realizados en otras rutas. Se debe resaltar que los PPF acumulan puntos por vuelos realizados en la compañía o en aquellas asociadas y que se pueden cobrar en cualquier ruta aérea ofrecida y no necesariamente en aquellas donde se produjeron los vuelos. Por lo tanto este remedio no sería necesario de extender hacia aerolíneas con sus propios PPF que operen actualmente en Chile, ya sea en vuelos domésticos o internacionales.

¹² Ver González (2016), Tabla 2.

4. Conclusiones Finales

El conjunto de medidas de mitigación que se proponen, controla eventuales problemas de daño a la competencia que se deriven del acuerdo entre las aerolíneas, y a su vez permite que los usuarios de este mercado se beneficien de las eficiencias que el JBA genera. La mayoría de las medidas propuestas han sido utilizadas en casos de *Joint Ventures* entre aerolíneas en distintas jurisdicciones. Además, al no tener esta operación un carácter irreversible, se propone que vuelva a ser sometida a consulta ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia en un plazo de siete años.

La mayor parte de las medidas están destinadas a facilitar el ingreso de un nuevo operador en la ruta Santiago-Miami. Estas consisten en permitir que una aerolínea entrante haga uso de la red de vuelos tanto directos como de conexión y del sistema de fidelidad de las aerolíneas que conforman el JBA. La posibilidad de que un entrante utilice estos bienes, que son complementarios a su producto, le facilita su ingreso pues su desventaja relativa en comparación a los atributos en vuelos y conexiones del JBA se ve reducida.

Se debe señalar que las ventajas de las aerolíneas asociadas en el JBA en parte se originan en las eficiencias propias del acuerdo. Dentro de éstas se cuenta la eliminación de doble marginalización en la venta de tramos complementarios por separado entre ambas aerolíneas. Este costo de transacción va a estar presente en el caso que una entrante haga uso de las tarifas o vuelos de conexión del JBA. No es esperable ni deseable que la entrante obtenga un tratamiento comercial equivalente al de una aerolínea asociada al JBA.

Desde el punto de vista competitivo es preferible que una aerolínea que sólo ingresa en el tramo Santiago-Miami, se asocie con aerolíneas distintas a aquellas que conforman el JBA,

para los vuelos denominados *behind and beyond*. Sin embargo, en caso que no sea posible realizar un acuerdo de *interlining* para vuelos complementarios, la entrante podría utilizar las conexiones disponibles del JBA, lo cual constituye una alternativa de segundo mejor.

Las medidas de mantención e incremento de capacidad, buscan evitar que el JBA ejerza poder de mercado reduciendo la oferta y perjudicando al consumidor en el escenario que no se produzca entrada de nuevas compañías aéreas tanto en la ruta Santiago-Miami como en el total de orígenes/destinos que sirven las aerolíneas entre Chile y Norteamérica.

5. Bibliografía

Douglas, G.W., Miller, J.C., (1974). Economic Regulation of Domestic Air Transport: Theory and Policy. Brookings Institution, Washington

González, A. (2016) "Evaluación de Riesgos en la Competencia del Acuerdo entre LATAM y American Airlines.

Yance, J.V., (1970). The Possibility of Loss-producing. Equilibria in Air Carrier Markets. Unpublished, DOT Rep., Washington.