



**Respecto de los informes presentados por ACHET y la Fiscalía Nacional Económica
relativos a los JBA entre LATAM y American Airlines, y entre LATAM e IAG**

Butelmann Consultores

26 de mayo de 2017

www.butelmann.cl

Tel: +56 2 2233 3195 // Callao 2970, Oficina 1109, Las Condes, Santiago, Chile

Introducción

El objetivo del presente documento es refutar algunas aseveraciones contenidas en los informes “Comentarios sobre los informes y escritos presentados por las partes (LATAM, IAG y American Airlines)” de Bitrán y Asociados (en adelante, el “informe Bitrán”), “Análisis de los acuerdos de LATAM con American Airlines y con British Airways e Iberia y sus efectos en la competencia” de F&K Consultores (en adelante, el “informe F&K”) y “Competitive and anticompetitive effects of LATAM’s metal neutral joint venture proposals with American Airlines and IAG” de Leonardo Basso, David Gillen y Thomas Ross (en adelante, el “informe Basso”).

Los puntos en discusión, y que serán analizados en el presente documento, son los siguientes:

- Aplicabilidad de los resultados de las estimaciones presentadas por las partes para las rutas que conectan con Chile.
- Importancia relativa de bajas de precios en vuelos en conexión, respecto de potenciales alzas en precios en vuelos *non-stop*.
- Inherencia del aumento de vuelos en conexión a los JBA.
- Eficacia de medidas como mantener el número de frecuencias en rutas *non-stop*.
- Congestión en el aeropuerto de Santiago.
- Suficiencia o insuficiencia de nueva entrada en rutas *non-stop*.
- Imposibilidad de establecer una correlación entre supuestas bajas en las comisiones de agencias de viaje y mayor concentración en el mercado aéreo.

I. Respeto de la aplicabilidad de los resultados de las estimaciones presentadas por las partes para las rutas que conectan con Chile

Debe destacarse en primer lugar, que es pacífico y ninguno de los informes mencionados -ni la Fiscalía Nacional Económica- niegan que, en el caso de los vuelos en conexión, JBAs como los propuestos por las partes generan eficiencias traspasables a los consumidores porque son una solución para lo que se conoce como el *problema del doble margen*, que ocurre porque, en el caso de los vuelos con cambio de metal¹, cada aerolínea maximiza sus beneficios de forma independiente. Esto genera que se cobre un margen independiente en cada tramo, siendo que sería más eficiente -y se conseguirían precios menores- si se fijara el precio -y el margen- por ambos tramos de forma conjunta. La cuestión a dilucidar se relaciona entonces con la cuantía de esas eficiencias, la existencia de otras eficiencias asociadas a los JBAs en vuelos *non-stop*, y su capacidad para compensar los eventuales riesgos anticompetitivos asociados a la integración entre las aerolíneas.

En cuanto a lo primero (cuantificación), el informe F&K señala que los resultados de estudios anteriores (como Brueckner y Whalen (2000), Whalen (2007), Brueckner et al (2010)) no serían extrapolables a los JBAs propuestos por las partes, puesto que las muestras utilizadas no serían representativas para Sudamérica, ya que las características de los mercados, como tamaño o grado de competencia, son muy diferentes. Una crítica similar se plantea en el informe Basso, que señala que estudios realizados anteriormente no reflejan la estructura actual de la industria, o consideran mercados que no son similares a los mercados bajo análisis, no obstante lo cual hace referencia en múltiples ocasiones al estudio de Gillespie (2012)²; que utiliza una base de datos que incluye el periodo 2005-2011.

Adicionalmente, en la mayoría de los informes a los que se hace referencia, no se realiza una distinción entre alianzas con ATI sin neutralidad del metal, y JBAs con neutralidad del metal -como las que proponen LATAM y American Airlines, así como LATAM e IAG-. Esta confusión es evidente en el informe F&K, que señala que “(...) *la lógica de la “neutralidad del metal” (...) implica que los ingresos de las aerolíneas dependan exclusivamente de la cantidad de pasajes vendidos por cada aerolínea, independiente de la aerolínea que opere un determinado vuelo*”³. Ello no es así: en el caso de los JBA con neutralidad del metal, la forma en que las partes se reparten los ingresos de los pasajes vendidos depende exclusivamente de qué porcentaje de la capacidad conjunta de asientos disponibles es aportado por cada compañía, y no de quién es el comercializador u operador del vuelo.

¹ Por ejemplo, un vuelo Santiago-Miami-Philadelphia, en que el tramo Santiago-Miami es operado por LATAM y el tramo Miami-Philadelphia es operado por American Airlines.

² Gillespie, William y Richard, Oliver, “*Antitrust Immunity Grants to Joint Venture Agreements: Evidence from International Airline Alliances*”, Economic Analysis Group, Discussion paper EAG 11-1, 2012 version.

³ Informe F&K, página 11.

Al respecto, nuestro informe de 2 de mayo de 2017 confirma la existencia y presenta estimaciones de las eficiencias de los JBAs en rutas en conexión con características similares a las que se incluyen en los JBAs propuestos, así como en rutas comparables a las rutas *non-stop* Santiago-Miami y Santiago-Madrid.

En particular, para las rutas en conexión, se realizaron estimaciones con diversas sub-muestras: separando entre rutas más y menos densas, excluyendo vuelos con más de dos cupones, y a nivel de aeropuerto; en todas ellas, se llega a que los JBA con reparto de ingresos producen como efecto una reducción de precios en vuelos en conexión.

En el caso de las rutas *non-stop*, se realizaron estimaciones con un panel balanceado, de forma de centrar el foco en aquellos pares ruta-aerolínea en que existe tráfico en la mayoría de los periodos. También se realizaron estimaciones excluyendo las rutas en el cuartil más bajo de densidad -puesto que las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid son de densidad media-. El resultado de estas estimaciones, tal como se mencionó en nuestro informe anterior, es que no se observa un aumento de precios estadísticamente significativo en rutas *non-stop* cuando se excluyen las rutas menos densas de la muestra, mientras que al incluir la totalidad de las rutas, no se encontró un aumento de precios producto de los JBA estadísticamente significativo al 95% de confianza.

Adicionalmente, en nuestro informe de 2 de mayo de 2017 se estimó el efecto de un JBA sobre el precio promedio en rutas *non-stop* -es decir, considerando a todas las aerolíneas que participan de la ruta, en lugar de estimar el efecto del JBA únicamente sobre los precios de las aerolíneas implicadas en el mismo-. En este caso, se observa que el aumento de precios se diluye (no se observa un cambio en precios estadísticamente significativo).

Ahora bien, respecto del efecto de los JBAs en el caso de las rutas en conexión, en dicho informe se estimó el efecto incremental de un JBA -respecto de ATI-, para el caso de rutas más densas, en una reducción de aproximadamente un 6,7% en los precios. También se realizaron estimaciones a nivel de aeropuerto, encontrándose que pasar de ATI a JBA tiene asociada una reducción promedio en las tarifas de 5% en vuelos que pasan por el aeropuerto de Miami, y de un 6% en vuelos que pasan por el aeropuerto de Madrid. El caso del aeropuerto de Miami es muy relevante para nuestros efectos, puesto que la participación de American Airlines en dicho aeropuerto es mayor que la participación de LATAM en el aeropuerto de Santiago de Chile. También debe destacarse que se encontraron efectos relevantes sobre los precios en los vuelos en conexión que pasan por aeropuertos que son *hub* de las partes, lo que no ocurre en aeropuertos como el de Los Ángeles, que tiene dos particularidades: ninguna alianza tiene una participación mayoritaria en el mismo, y se observa una participación relevante de una aerolínea *low cost* (Southwest), que podría estar presionando a la baja los precios de los itinerarios interlínea.

En resumen, los resultados de las estimaciones presentadas en nuestro informe de 2 de mayo de 2017, demuestran los efectos positivos de los JBAs en rutas con características similares a las de referencia en la presente causa, muestran que los mismos son consistentes tanto con los resultados de estudios anteriores como con los presentados por Compass Lexecon en el caso de

los vuelos en conexión, y son similares a los presentados por Compass Lexecon en el caso de los vuelos *non-stop*. Lo anterior, puesto que tanto al considerar el efecto de los JBAs sobre el total de las aerolíneas que participan en las rutas *non-stop* objeto de JBAs, como al realizar estimaciones más conservadoras –buscando el efecto del JBA sobre los precios de las aerolíneas dentro del JBA- utilizando datos de panel balanceado, no encontramos un aumento de precios estadísticamente significativo con un nivel de confianza de 95%.

II. Sobre la importancia relativa de bajas de precios en vuelos en conexión, respecto de potenciales alzas de precios en vuelos *non-stop*

El informe Basso afirma que “el daño causado a los pasajeros *non-stop* es mayor que los beneficios generados por menores tarifas para los pasajeros de vuelos en conexión de múltiples aerolíneas”⁴. Lo anterior, por dos motivos: (i) los beneficios de la disminución del precio de los vuelos en conexión aplicarían solo a los pasajeros en conexión multi-aerolínea (y no a los pasajeros *online*), y (ii) los porcentajes de reducción de precios aplicados en las estimaciones presentadas se encontrarían en la parte alta del espectro de estimaciones disponibles, por lo que se deberían aplicar reducciones menores.

Respecto de (i), se debe tener presente que uno de los principales objetivos de los JBA propuestos consiste en conseguir neutralidad del metal, lo que implicaría un aumento relevante en el número de vuelos en conexión disponibles, en relación con la situación actual. Por este motivo, y tal como ya señalamos en nuestro informe anterior, los porcentajes presentados por la FNE -y utilizados en el informe de Basso para estimar los beneficios de reducción de precios en vuelos en conexión- corresponden a la situación actual, en que la disponibilidad de vuelos en código compartido es relativamente baja, precisamente por el problema de doble marginalización que los JBAs pretenden solucionar. Es decir, este es un análisis estático, que no considera los potenciales efectos del JBA en la cantidad. Sin embargo, desde un punto de vista dinámico, se espera que el número de pasajeros que utilicen vuelos en conexión multi-aerolínea aumente considerablemente, extendiendo el beneficio de la disminución del doble margen por la vía de aumentar el número de pasajes en conexión disponibles a precios comparables a los vuelos *online*, lo que debería repercutir en un aumento en el número total de pasajeros transportados. Por ello, mirar exclusivamente la situación pre-JBA omite considerar uno de los principales beneficios esperados del mismo.

Respecto de (ii), debe destacarse que nuestras estimaciones de disminución de precios en rutas en conexión, que son muy similares a las que se encuentran en la parte alta de estimaciones disponibles en estudios anteriores, son extrapolables a los JBA bajo análisis. Adicionalmente, en nuestro informe de 2 de mayo de 2017, estimamos el efecto de los JBAs sobre el tráfico

⁴ Traducción libre de “...the harm caused to non-stop passengers is larger than the benefits from decreased fares to multi-airline connecting passengers”, informe Basso, página 11.

agregado (en conexión y *non-stop*) basándose en la base de datos T-100 y concluimos que éste aumenta en un porcentaje que iría entre 16% y 23% en el caso de rutas con presencia mayoritaria de aerolíneas de oneworld (porcentajes que son aún mayores al comparar con el caso de ATI). Como se señaló en dicho informe, este resultado confirma el obtenido en el análisis de los pasajeros en conexión, puesto que se espera que parte de este aumento de tráfico corresponda a una mayor demanda por este tipo de vuelos, lo que se puede deber tanto al menor precio de los vuelos multi-aerolínea, como a la mayor disponibilidad de este tipo de vuelos después de los JBAs, que resulta de los mayores incentivos que las aerolíneas tendrán bajo este tipo de acuerdo para ofrecer vuelos multi-aerolínea, comparado con la situación de código compartido actual -lo que es percibido por los consumidores como un aumento en la calidad-. En efecto, luego del JBA, para cada aerolínea pasará a ser indiferente vender un vuelo en conexión *online* o multi-aerolínea.

III. Respetto de la inherencia del aumento de vuelos en conexión a los JBA

La FNE⁵ y el informe Basso⁶, siguiendo a Gillespie, señala que el JBA propuesto no es la única forma para resolver el problema de la doble marginalización en este mercado, y que otras formas contractuales menos restrictivas de la competencia pueden utilizarse para lograr el mismo efecto, por ejemplo, las tarifas de dos partes o los acuerdos de código compartido. Por su parte, en el informe Basso se señala además que el aumento de vuelos con código compartido no es necesariamente inherente a los JBAs propuestos.

En primer lugar, el solo hecho que ninguna alianza haya logrado alinear los incentivos de distintas aerolíneas por vías como las descritas en los mencionados informes, muestra que no es posible eliminar el problema del doble margen por vías contractuales alternativas a un JBA con neutralidad del metal. Tal como se explicó en detalle en nuestros informes de 31 de agosto de 2016, *“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 los vuelos troncales. Por estos dos*

⁵ “(...) por ejemplo, las tarifas en dos partes o el establecimiento de cantidades mínimas”. Aporte de antecedentes de la Fiscalía Nacional Económica, causa rol NC 434-2016, página 71.

⁶ “An alternative to immunity has been widely used by non-immunized carriers for years. Rather than evaluate each route strictly based on the revenues each carrier expects to earn or lose, alliances with no antitrust immunity typically adopt a simple expedient: the partners agree on how to map fares into each other’s yield management systems. Using these mappings to make sure that the fares being evaluated are comparable, each carrier treats fares partly booked on the partner’s aircraft as its own fares. The carrier operating the flight gets the fare revenues (but for a handling fee paid to the marketing partner), and, in travel itineraries that combine flights operated by two carriers, the carriers split the revenues”, informe Basso, página 36; citado de Gillespie, William y Richard, Oliver, “Antitrust Immunity and International Airline Alliances”, Economic Analysis Group, Discussion paper EAG 11-1, 2011, página 11.

motivos, se espera que los pasajes ofrecidos por el JBA sean más baratos, y además aumenten las alternativas para los consumidores”⁷. Esto solo se consigue si se alinean los incentivos de las partes, cosa que no se ha logrado hasta el momento con contratos alternativos a un JBA con neutralidad del metal.

Claramente, los acuerdos de código compartido actuales no logran alinear los incentivos de las partes -si esto no fuera así, no existiría la doble marginalización actual-. El párrafo de Gillespie citado en la nota al pie 6 (y en el informe Basso) se basa en las estimaciones presentadas en dicho estudio, que compara alianzas con ATI versus alianzas sin ATI, sin referirse a JBAs con neutralidad del metal, por lo que no observa los beneficios de este tipo de acuerdos. Estos beneficios, que se traducen en menores tarifas, son identificados en la sección I del presente documento y son inherentes a los JBAs propuestos.

Por otro lado, entendemos lo que propone la FNE como equivalente a requerir a las partes realizar las eficiencias de la operación, pero sin la operación; es decir, que sin celebrar un JBA, ofrezcan menores tarifas al mercado y mayor cantidad de vuelos. Al respecto, y por obvio que parezca, se debe tener presente que las partes -como todas las firmas maximizadoras de beneficios- simplemente no tienen los incentivos para poner voluntaria y recíprocamente a disposición todos sus vuelos y asientos a costo marginal bajo fórmulas contractuales alternativas.

La Comisión Europea ha llegado a la misma conclusión, señalando además que sería muy difícil diseñar y aplicar un contrato de tarifa en dos partes entre aerolíneas, debido a problemas de incertidumbre respecto a costos y demanda futura, así como por problemas de información asimétrica entre las dos aerolíneas (la que comercializa y la que opera los vuelos en código compartido). Lo anterior se detalla en el siguiente extracto de su decisión en el caso del JBA A++ entre Air Canada, United Airlines y Deutsche Lufthansa:

“Las partes señalaron que el acuerdo A++ es indispensable para generar eficiencias pues, según argumentan, todas las alternativas realistas y menos restrictivas generan sustancialmente menos eficiencias. Las partes consideraron alternativas que serían menos restrictivas que la fijación de precios, como acuerdos de código compartido y tarifas en dos partes, así como alternativas que serían menos extensas geográficamente que el acuerdo A++, como hacer un carve-out de la ruta Frankfurt-Nueva York de la cooperación de las partes del JBA A++. Con un carve-out como ese, las partes solo cooperarían en las rutas behind y beyond (por ejemplo, Praga-Frankfurt-Nueva York), pero no en la ruta hub-to-hub de interés (Frankfurt-Nueva York).

“La Comisión evaluó detalladamente las aseveraciones de las partes. Al contrario del acuerdo A++, tipos de cooperación menos restrictivos, como las formas tradicionales de códigos compartidos y acuerdos de tarifas en dos partes, no reducen de forma sustancial la doble marginalización. Bajo código compartido, el marketing carrier vende asientos del operating carrier por un precio de transferencia. Este precio de transferencia normalmente incluye un margen considerable por sobre los costos marginales del operating carrier, mientras que la eliminación de la doble

⁷ Informes Butelmann Consultores de fecha 31 de agosto de 2016, página 4.

marginalización requiere que el precio de transferencia sea igual a los costos marginales. Acuerdos de tarifas en dos partes podrían reducir sustancialmente o incluso eliminar la doble marginalización en teoría. En la práctica, no lo logran debido a complicaciones serias relativas a la incertidumbre respecto de costos y demanda futura, así como debido a información asimétrica entre la aerolínea comercializadora y la que opera el vuelo”⁸.

En segundo lugar, las estimaciones de tráfico presentadas en nuestro informe de 2 de mayo de 2017 muestran que un JBA tiene efectos relevantes en tráfico, y parte de este mayor tráfico corresponde a un aumento de vuelos en conexión -ya sea producto de la mayor oferta de vuelos en conexión producto de la expansión de los códigos compartidos, ya sea por los menores precios que se obtendrían producto de los JBAs- por lo que consideramos que dicho efecto también es atribuible o inherente a dichos acuerdos.

IV. Respecto de la eficacia de medidas como mantener el número de frecuencias en rutas *non-stop*

Tanto el informe F&K como el informe Basso señalan que medidas de mitigación como mantener el número de frecuencias en las rutas *non-stop* con traslape no serían efectivas, puesto que: (i) *“se trata de un mercado dinámico, en el que las condiciones de oferta pueden cambiar. ¿Qué ocurriría por ejemplo si aumenta mucho el precio del petróleo en los próximos cinco años? Una fijación podría ser contraproducente porque incluso en un escenario de mucha competencia, lo socialmente óptimo sería que se redujeran los números de vuelo”*⁹; y (ii) *“si el*

⁸ Traducción libre de *“The parties submitted that the A++ agreement is indispensable to generating efficiencies because, according to them, all realistic and less restrictive alternatives generate substantially less efficiencies. The parties considered alternatives that would be less restrictive than price-fixing, such as code-sharing and two-part tariffs, and alternatives that are less geographically extensive than the A++ agreement, such as carving out the Frankfurt-New York route from the parties' cooperation in the A++ joint venture. With such a carve out, the parties would cooperate only on behind and beyond routes (for example, Prague-Frankfurt-New York), but not on the hub-to-hub route of concern (Frankfurt-New York).*

“The Commission made a detailed assessment of the claims made by the parties. Unlike the A++ agreement, less restrictive types of cooperation, such as traditional types of code-sharing and two-part tariff arrangements, do not substantially reduce the double marginalisation. Under code-sharing, a marketing airline sells the seats of an operating airline for a transfer price. This transfer price often includes a considerable mark-up over an operating party's marginal costs, while elimination of the double marginalisation requires the transfer price to be equal to marginal costs. The two-part tariff arrangement can substantially reduce or even eliminate the double marginalisation in theory. In practice, it does not achieve it due to serious complications relating to uncertainty about future cost and demand, and asymmetric information between operating and marketing airlines”. Comisión Europea, Case COMP/AT.39595 – Continental/United/Lufthansa/Air Canada, Commission Decision, 23 de mayo de 2013, párrafos (66) y (67).

⁹ Informe F&K, página 40.

precio y cantidad pre-alianza se encuentran en la zona inelástica de la curva de demanda, los integrantes de la alianza aun tendrían incentivos a subir los precios, sencillamente para aumentar los ingresos totales”¹⁰. Por su parte, en su aporte de antecedentes la FNE señala que respecto a una medida de mitigación como la sugerida, “(...) cabe señalar que el hecho que se fije un número mínimo de frecuencias no garantiza que las Partes no puedan subir unilateralmente las tarifas en el O&D, ya que aun existiendo un número de asientos disponibles para aquel O&D, podría ser más rentable para la compañía no utilizar completamente esa capacidad”¹¹.

Respecto de (i), nuestros informes de 31 de agosto de 2016 sugirieron una medida como la descrita en caso que se consideren riesgos para la competencia en las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid, con dos detalles que se omiten en el informe de F&K: (i) considerando alguna flexibilidad derivada de la estacionalidad, y (ii) sin perjuicio de poder revisarse en caso de variar las condiciones de competencia. Dicho de otra forma, estamos de acuerdo con las observaciones planteadas en el informe de F&K, y consideramos que la medida de mitigación propuesta se hace cargo de ellas.

Respecto de (ii), corresponde realizar las siguientes observaciones. En primer lugar, como se señaló en la sección I, no se encontró evidencia significativa que permita anticipar un aumento de precios en las rutas *non-stop*, y como se señaló en la sección II, sí se encontró evidencia de un aumento relevante en el tráfico total (en conexión y *non-stop*) en las rutas en cuestión. El argumento presentado es meramente teórico, y no tiene en consideración los efectos esperados de los JBAs. Adicionalmente, dicho argumento parece basarse en un escenario de bien de precio único, que no aplica a la industria aeronáutica, en que por los bajos costos marginales (y altos costos fijos), no existen incentivos a volar aviones con asientos vacíos. De hecho, precisamente por ello, las aerolíneas toman sus decisiones de precio mediante sistemas de *revenue management*. Un asiento vacío no sólo incrementa el costo medio total de los demás asientos, sino que impide a las aerolíneas obtener utilidades adicionales.

Por consiguiente, consideramos que una medida de mitigación que ponga un piso a la capacidad en las rutas troncales debe tener efecto sobre los precios en dichas rutas, por lo que sería una medida suficiente en caso de considerarse que existe algún riesgo en este sentido. Adicionalmente, debe considerarse que la capacidad es más observable y fiscalizable que los precios.

¹⁰ Traducción libre de “*if the pre-alliance price/quantity is in the inelastic portion of the demand curve, under the alliance they would still have an incentive to raise prices, purely to raise total revenue*”, informe Basso, página 42.

¹¹ Aporte de antecedentes de la Fiscalía Nacional Económica, causa Rol NC N° 434-2016, acompañado el 4 de noviembre de 2016, página 95.

V. Respeto de la congestión en el aeropuerto de Santiago

El informe Bitrán señala que una barrera a la entrada relevante en las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid corresponde al hecho que el aeropuerto de Santiago se encuentra operando por encima de su capacidad, lo que primaría por sobre el hecho que no existe escasez de *slots* en el mismo.

Consideramos que este argumento se puede descartar, por los siguientes tres motivos:

(i) El hecho que el aeropuerto de Santiago se encuentre operando por encima de su capacidad de diseño afecta tanto a las aerolíneas establecidas como a potenciales entrantes. No consiste en una ventaja de las aerolíneas incumbentes, como sí lo serían los *slots*, en caso de que éstos fuesen escasos -lo que no es así-. Por este motivo, consideramos que la congestión del aeropuerto de Santiago no corresponde a una barrera a la entrada, sino a un problema que todas las aerolíneas que operan en el mismo deben enfrentar.

(ii) Se espera que las obras de remodelación y ampliación del aeropuerto de Santiago entren en operación en 2020; es decir, en poco más de dos años. Por lo tanto, se proyecta que el problema de capacidad de este aeropuerto se solucione en el mediano plazo.

(iii) Se ha observado entrada en el último tiempo, aún con un aeropuerto congestionado, lo que muestra que el hecho de que el aeropuerto de Santiago esté operando por encima de su capacidad no ha limitado la entrada de nuevos actores, o el aumento de frecuencias por parte de actores existentes¹².

VI. Respeto de la insuficiencia de nueva entrada en rutas *non-stop*

Los informes F&K y Basso señalan que sería particularmente difícil para entrantes disciplinar eventuales conductas anticompetitivas de los participantes de los JBAs en las rutas *hub-to-hub*, de manera oportuna. Al respecto, nos remitimos a lo señalado en nuestro informe de 2 de mayo de 2017, en que describimos la entrada de Norwegian Airlines, aerolínea *low cost*, a vuelos de largo radio. *“Esta aerolínea, la tercera low cost más grande de Europa, se encuentra actualmente estableciendo un hub para conexiones internacionales en Barcelona. Desde junio de 2017, Norwegian ofrecerá los siguientes vuelos de largo recorrido: Barcelona-Los Ángeles, Barcelona-San Francisco, Barcelona-Nueva York y Barcelona-Miami. Norwegian ha anunciado su intención*

¹² Alitalia entró en mayo de 2016; British Airways, en enero de 2017. Avianca aumentó en 7 frecuencias semanales su oferta en marzo 2017; Sky Airlines amplió su oferta de vuelos internacionales a 4 nuevos destinos entre mayo de 2016 y mayo de 2017; Plus Ultra y Avianca Brasil anunciaron recientemente que comenzarán a operar en el aeropuerto de Santiago próximamente.

de ofrecer vuelos que conecten Barcelona con Argentina y Chile, así como vuelos Santiago-Londres¹³, como parte de su plan de expansión”.

Tal como se señaló también en nuestro informe de 2 de mayo de 2017, Plus Ultra comenzará a operar tres frecuencias semanales *non-stop* en el par O&D Santiago-Madrid desde mediados de junio de 2017, vuelos que ya se encuentran a la venta. Lo anterior corresponde a un nuevo entrante que alcanzará un 15% del número de frecuencias totales *non-stop* que estarán disponibles en este par O&D¹⁴. Adicionalmente, este par O&D es cubierto al menos por Avianca, Air France y Aerolíneas Argentinas, con vuelos con una escala.

En el caso de la ruta Santiago-Miami, además de los vuelos directos ofrecidos por LATAM y American Airlines, este par O&D es cubierto hoy, al menos, por Delta, United, Aeroméxico, Copa y Avianca, quienes operan dicha ruta con una escala en sus respectivos *hubs*.

Lo anterior es relevante, puesto que tal como señalamos en nuestros informes de 31 de agosto de 2016, *“debe considerarse que, para viajes largos, los vuelos con escalas son sustitutos suficientemente cercanos de los vuelos sin escalas, sobre todo para pasajeros sensibles al precio”*¹⁵. Esto ha sido refrendado por el TDLC¹⁶ y por la Comisión Europea, que señaló lo siguiente: *“Al definir los mercados relevantes O&D para los servicios de transporte aéreo, la Comisión ha considerado en decisiones anteriores que con respecto a las rutas de corto radio (generalmente bajo 6 horas de duración de vuelo), los vuelos indirectos/indirectos generalmente no ejercen presión competitiva sobre los vuelos directos/directos, salvo circunstancias excepcionales (por ejemplo, la conexión directa no permite un vuelo de regreso de un día, o la participación de los vuelos indirectos en el mercado total es significativa).*

*“En la práctica, la Comisión ha considerado que, respecto a los vuelos de largo radio (más de 6 horas de duración de vuelo), los vuelos indirectos constituyen una alternativa competitiva a los servicios directos bajo ciertas condiciones (por ejemplo, si son comercializados como vuelos indirectos en el par O&D en el sistema de reservas computacionales)”*¹⁷.

¹³ <http://www.lavanguardia.com/ocio/viajes/20161103/411543468140/norwegian-volar-barcelona-latinoamerica-2017.html>; <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=342558#>; http://www.ara.cat/en/Norwegian-to-South-America-Barcelona_0_1681632045.html

¹⁴ Dado que LATAM e Iberia tienen actualmente 17 frecuencias semanales *non-stop* en este par O&D.

¹⁵ Informes Butelmann Consultores, 31 de agosto de 2016, páginas 7 y 8.

¹⁶ Resolución 37/2011, TDLC, Consideración 155, páginas 69 y 70.

¹⁷ Traducción libre de *“When defining the relevant O&D markets for air transport services, the Commission has considered in previous decisions that with respect to short-haul routes (generally below 6 hours flight duration) indirect/indirect flights do not generally provide a competitive constraint to direct/direct flights absent exceptional circumstances (for example, the direct connection does not allow for a one-day return trip or the share of indirect flights in the overall market is significant).*

“The Commission has in its practice considered that, with respect to long-haul routes (more than 6 hours flight duration), indirect flights constitute a competitive alternative to direct services under certain conditions (for example if they are marketed as connecting flights on the O&D pair in the computer reservation system).”. Decisión final en caso M.7541-IAG/Aer Lingus, Comisión Europea (2015), párrafos 32 y 33.

VII. Imposibilidad de establecer una correlación entre supuestas bajas en las comisiones de agencias de viaje y mayor concentración en el mercado aéreo.

El Informe F&K argumenta que los JBA propuestos incrementan los riesgos de que las aerolíneas reduzcan las comisiones que pagan a las agencias de viaje o las excluyan, privilegiando sus propios canales de venta. Indica que la reducción de comisiones pagadas por aerolíneas a agencias de viaje en el periodo 2014-2016 estaría correlacionada de manera negativa y estadísticamente significativa con incrementos en la concentración del mercado y que esta correlación sería indiciaria del supuesto riesgo.

Al respecto y tal como reconoce el propio informe F&K no es posible atribuir causalidad entre concentración y una supuesta reducción de comisiones a agencias de viaje.

Por el contrario, la distribución de pasajes aéreos es un mercado cada vez más competitivo producto de la penetración de internet, de la forma como los clientes están buscando, cotizando y comprando sus pasajes, y del surgimiento de nuevos canales de distribución y modelos de negocios que compiten con los sistemas de distribución globales y las agencias de viaje tradicionales en beneficio de los clientes. Lo anterior ha sido refrendado por la FNE en su informe de archivo Rol N° 1889-11 FNE¹⁸, en que descartó prácticas anticompetitivas de LATAM respecto de agencias de viajes independientes.

En dicho informe, la FNE señala que los ingresos de las agencias de viajes por concepto de venta de pasajes aéreos provienen no solo de las aerolíneas, sino también, y principalmente, de los clientes. En este sentido, en su párrafo 54, señala que *“Asimismo, se observa que los ingresos por ventas de pasajes aéreos provienen, en la mayoría de los casos analizados, del dinero desembolsado directamente por los clientes, en calidad de pagos por cargo de servicio. (...)”*. En su párrafo 57 continúa señalando que *“Por lo anterior, en principio, el pago de comisiones por parte de LATAM, puede ser suplido, al menos en parte, a través de los cargos que las agencias actualmente efectúan a sus clientes.”*, toda vez que las agencias ofrecen servicios que otorgan valor agregado a dichos clientes -y no a las aerolíneas-, tales como información de otras aerolíneas y servicios complementarios (como asistencia en viaje, hoteles, arriendo de vehículos, paquetes turísticos, etc.).

En el mismo sentido, el Departamento de Transporte de Estados Unidos, señaló que, *“Es más, las recientes reducciones en las comisiones de los agentes de viajes no son atribuibles a las alianzas inmunizadas, como sugieren la Interactive Travel Services Association (“ITSA”) y la American Society of Travel Agents (“ASTA”). En cambio, ellas son atribuibles a cambios revolucionarios en la distribución de viajes precipitados por internet y su impacto en el comportamiento de los consumidores. Estos cambios tecnológicos, combinados con las fuerzas del mercado que exigen a*

¹⁸ Investigación de oficio por incentivos y otras prácticas en canal de distribución del mercado aéreo, párrafo 68.

las aerolíneas reducir sus costos para permanecer competitivos con operadores que utilizan modelos de distribución por internet han acelerado dramáticamente la competencia en el segmento de distribución. Hoy en día, los agentes de viajes están crecientemente cobrando comisiones por sus servicios a los consumidores, lo que alinea más directamente los incentivos entre los agentes de viajes y los consumidores. Coincidimos con ITSA/ASTA en que los agentes de viaje y otros intermediarios pueden ocupar un papel importante en proveer a los consumidores información neutral de los servicios aéreos. Como los proponentes señalan, sin embargo, los agentes de viajes no son la única fuente de información acerca de las tarifas y vuelos de las aerolíneas, en la medida que nuevos modelos de negocios con tecnologías basadas en internet han buscado satisfacer esta necesidad de los consumidores de diferentes formas”¹⁹.

Por otra parte, los eventuales riesgos de exclusión de proveedores de servicios de distribución son verticales o de segundo orden, por lo cual basta con hacerse cargo de los riesgos horizontales para, en principio, mitigar eventuales riesgos en la distribución de pasajes aéreos. Al respecto, la Comisión Europea señaló que *“la Comisión considera que los compromisos finales están diseñados para asegurar un nivel suficiente de competencia entre aerolíneas en la ruta Frankfurt-Nueva York. Hacerse cargo de esta preocupación horizontal debería mitigar, en principio, aspectos verticales relacionados con la distribución de pasajes aéreos. Por consiguiente, los compromisos finales son apropiados para resolver los riesgos competitivos identificados por la Comisión, sin necesidad de establecer provisiones específicas referidas a la distribución de pasajes aéreos”*.²⁰

¹⁹ *“Furthermore, the recent reductions in travel agent commissions are not attributable to immunized alliances, as ITSA/ASTA suggest. Rather, they are attributable to revolutionary changes in travel distribution precipitated by the Internet and its impact on airline consumer behavior. These technological changes, combined with market forces that require airlines to reduce their costs to remain competitive with carriers who develop Internet-based distribution models, have dramatically accelerated competition in airline distribution. Today, travel agents are increasingly charging fees to consumers for their services, which represents a more direct alignment of incentives between the travel agent and the consumer. We agree with ITSA/ASTA that travel agents and other intermediaries can play an important role in providing consumers with neutral information on airline services. As the Joint Applicants point out, however, travel agents are not the only source of information about airline fares and flights, as new business models using Internet-based technologies have sought to address this consumer need in different ways”. Final Order, Docket OST-2008-0234, Department of Transportation, página 23.*

²⁰ *“The Commission considers that the final commitments are designed to ensure a sufficient level of competition between airlines on the Frankfurt-New York route. Addressing this horizontal concern should also, in principle, mitigate vertical issues related to distribution of airline tickets. The final commitments are therefore suitable to address the competitive concerns identified by the Commission, without the need for specific provisions on airline ticket distribution”. Decisión final en caso COMP/AT.39595 – Continental/United/Lufthansa/Air Canada, Comisión Europea (2013), párrafo 139.*

Conclusiones

El presente documento refuta algunas aseveraciones contenidas en los informes presentados por ACHET y la Fiscalía Nacional Económica, en el marco del proceso no contencioso NC N° 434-2016 seguido ante el TDLC.

1. Es pacífico que, en el caso de los vuelos en conexión, JBAs como los propuestos por las partes generan eficiencias traspasables a los consumidores porque son una solución para lo que se conoce como el *problema del doble margen*. La cuestión a dilucidar se relaciona con la cuantía de esas eficiencias, la existencia de otras eficiencias asociadas a los JBAs en vuelos *non-stop*, y su capacidad para compensar los eventuales riesgos anticompetitivos asociados a la integración entre las aerolíneas.
2. Los JBAs sometidos a consideración del TDLC conllevan eficiencias por eliminación de doble margen. Al respecto, nuestro informe de 2 de mayo de 2017 confirma la existencia y presenta estimaciones de las eficiencias de los JBAs en rutas comparables a las rutas *non-stop* Santiago-Miami y Santiago-Madrid, así como rutas en conexión con características similares a las incluidas en los JBAs propuestos. Nuestros resultados son consistentes con los de estudios anteriores y con los resultados de Compass Lexecon en el caso de vuelos en conexión -se observa una baja en precios producto del JBA en este tipo de vuelos-. Para el caso de los vuelos *non-stop*, nuestros resultados son similares a los presentados por Compass Lexecon: no se observa un aumento de precios estadísticamente significativo en rutas *non-stop* cuando se excluyen las rutas menos densas de la muestra, mientras que al incluir la totalidad de las rutas no se encontró un aumento de precios producto de los JBA estadísticamente significativo al 95% de confianza.
3. Los JBA propuestos implicarían un aumento relevante en el número de pasajeros en conexión multi-aerolínea, respecto a la situación actual: Por ello, consideramos que estimar los beneficios para los consumidores, utilizando como base el número de pasajeros en conexión multi-aerolínea actuales -como lo hacen la FNE y el informe Basso-, omite considerar uno de los principales beneficios esperados de los JBA. Nuestras estimaciones confirman que, producto de acuerdos del tipo JBA, el tráfico total (en conexión y *non-stop*) aumenta en entre un 16% y un 23%, lo que reafirma la noción que el número de vuelos en conexión tiende a aumentar con estos acuerdos, como resultado de los mayores incentivos de las aerolíneas para ofrecer vuelos multi-aerolínea bajo un JBA, respecto de la situación actual.
4. Las eficiencias por eliminación de doble margen y por incremento en el número de pasajeros en conexión multi-aerolínea son inherentes a los JBA propuestos: Ello, puesto que los JBA son la única forma conocida en la industria para alinear los incentivos de las partes y eliminar la doble marginalización, y porque fórmulas contractuales alternativas, si bien son teóricamente posibles, son inviables de implementar por problemas de incertidumbre e información asimétrica. La Comisión Europea ha llegado a la misma conclusión en el caso del JBA A++ entre Air Canada, United Airlines y Deutsche Lufthansa.
5. La medida consistente en impedir a las partes reducir el número de frecuencias en los tramos Santiago-Miami y Santiago-Madrid, considerando alguna flexibilidad derivada de la

estacionalidad, y sujeta a revisión en caso de variar las condiciones de competencia en las rutas en cuestión, es suficiente para mitigar eventuales riesgos para la libre competencia que no estén suficientemente contrapesados con las eficiencias de los JBA.

6. La congestión actual del aeropuerto de Santiago no constituye una barrera a la entrada: (i) es un costo que deben asumir todas las aerolíneas que lo utilizan, y (ii) se ha observado entrada de nuevas aerolíneas en este escenario de congestión. Por último, se espera que dicha congestión se solucione con las obras de ampliación del aeropuerto, que se esperan para 2020.

7. Respecto a oferta alternativa a los participantes de los JBAs en las rutas *non-stop*: (i) existen modelos de negocio alternativos al *hub-and-spoke* de las aerolíneas tradicionales que irrumpen en vuelos de largo radio (e.g. Norwegian); (ii) en el cortísimo plazo entrará un nuevo competidor en el tramo *non-stop* Santiago-Madrid (Plus Ultra); y (iii) diversos competidores de las partes (de alianzas distintas de oneworld) ofrecen vuelos con una escala que conectan los pares O&D Santiago-Miami y Santiago-Madrid. Tanto el TDLC como la Comisión Europea han señalado en casos anteriores que, en el caso de vuelos de largo radio, los vuelos con una escala serían sustitutos de los vuelos directos.

8. La distribución de pasajes aéreos es un mercado cada vez más competitivo, producto de la penetración de internet, del cambio en la forma en que los clientes buscan, cotizan y compran sus pasajes, y del surgimiento de nuevos canales de distribución y modelos de negocios que compiten con los sistemas de distribución globales y las agencias de viaje tradicionales, en beneficio de los clientes.