



EXPEDIENTE No. SCPM-CRPI-022-2020

**SUPERINTENDENCIA DE CONTROL DEL PODER DE MERCADO.-
COMISIÓN DE RESOLUCIÓN DE PRIMERA INSTANCIA.-** D.M. Quito, 25 de
noviembre de 2020, 11h04.-

Comisionado sustanciador: Marcelo Vargas Mendoza

VISTOS

- [1] La Resolución No. SCPM-DS-2019-040 mediante la cual el Superintendente de Control del Poder de Mercado designó al Mgs. Marcelo Vargas Mendoza Presidente de la Comisión, al Mgs. Jaime Lara Izurieta Comisionado, y al Mgs. José Cartagena Pozo Comisionado.
- [2] Las acciones de personal Nos. SCPM-INAF-DNATH-300-2019-A, SCPM-INAF-DNATH-299-2019-A y SCPM-INAF-DNATH-295-2019-A, correspondientes al Mgs. Marcelo Vargas Mendoza Presidente de la Comisión, al Mgs. Jaime Lara Izurieta Comisionado, y al Mgs. José Cartagena Pozo Comisionado, respectivamente.
- [3] El acta de la sesión extraordinaria del pleno de la Comisión de Resolución de Primera Instancia (en adelante “CRPI”) de 5 de junio de 2020, mediante la cual se dejó constancia de la designación del abogado Omar Poma como secretario Ad-hoc de la CRPI.

1. AUTORIDAD COMPETENTE

- [4] La Comisión de Resolución de Primera Instancia (en adelante “CRPI”) es competente para autorizar, denegar o subordinar la operación de concentración económica, previo el cumplimiento de los requisitos normativos, conforme lo señalado en el artículo 21 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (en adelante “LORCPM”), en concordancia con lo determinado el artículo 36 del Instructivo de Gestión Procesal Administrativa de la SCPM.

2. IDENTIFICACIÓN DE LA CLASE DE PROCEDIMIENTO

- [5] El procedimiento se encuentra determinado en la Sección Primera del Capítulo III del Instructivo de Gestión Procesal Administrativa de la SCPM.

3. IDENTIFICACIÓN DE LOS OPERADORES ECONÓMICOS INVOLUCRADOS

3.1. Operador económico adquirente.



3.1.1. IB OPCO HOLDING, S.L. (en adelante “**IB OPCO HOLDING**”). (adquirente en forma directa de las acciones y notificante de la concentración económica).

- [6] **IB OPCO HOLDING** es una compañía de nacionalidad española que tiene como objeto la tenencia, gestión y administración de acciones de la aerolínea española **IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A.** (en adelante “**IBERIA**”), la cual forma parte del grupo de aerolíneas **INTERNATIONAL CONSOLIDATED AIRLINES GROUP S.A.** (en adelante “**IAG**”). Es la sociedad que adquiere el 100% de participación sobre el capital social de las empresas que forman parte del **GRUPO GLOBALIA CORPORACIÓN EMPRESARIAL S.A.** (en adelante “**GLOBALIA**”).

3.1.2. IBERIA

- [7] Es una sociedad constituida de conformidad con las leyes de España, con domicilio en Madrid.¹ Es la principal aerolínea española de transporte aéreo de pasajeros, junto a su subsidiaria **IBERIA EXPRESS**. Atiende destinos europeos, americanos e internos dentro de España. Su aeropuerto de operación es el Aeropuerto Adolfo Suarez Madrid-Barajas. Pertenece a la alianza *One World*. El operador está presente en Ecuador por medio de su sucursal **IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, SOCIEDAD ANONIMA OPERADORA**, identificada con RUC No. 1792287545001, cuyo objeto social es:

“[...] explotación del transporte aéreo de personas, mercancías de toda clase y correo; la explotación de los servicios de asistencia técnica, operativa y comercial a las aeronaves, pasajeros, carga y correo; la explotación de los servicios de asistencia tecnológica y consultoría en materia aeronáutica, aeroportuaria y de transporte aéreo.”²

3.2. Operador económico adquirido.

3.2.1. GLOBALIA

- [8] Es una sociedad con domicilio social en Lluçmajor, España, e inscrita en el Registro Mercantil de Palma de Mallorca; es propietaria de la división dedicada a la explotación de servicios aéreos regulares internacionales y nacionales para el transporte de pasajeros y mercancías, prestando también servicios auxiliares, incluyendo la explotación de un programa de fidelización. Es titular del 100% del capital social de las siguientes sociedades que conforman su división aérea y desarrollan el negocio dentro del grupo: i) **AIR**

¹ Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

² Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
<https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/consultaImagen/VisualizaDocumentos.zul?tipoDocumento=juridica&expediente=64547&codigoResolucion=12010030020&idDocumento=2.2.1&fecha=2010-12-01%2000:00:00.0>. Consultado el 11 de agosto de 2020.



EUROPA LÍNEAS AÉREAS S.A.U. (en adelante “**AIR EUROPA**”), ii) **AERONOVA S.L.U.**, iii) **LEÓN ACTIVOS AERONÁUTICOS S.L.U.**, y, iv) **GLOBALIA LEASE FINANCE SEVEN LIMITED**.

3.2.2. AIR EUROPA

- [9] Sociedad con domicilio social en Lluçmajor, España, e inscrita en el Registro Mercantil de Palma de Mallorca. Es miembro de la Alianza Comercial SkyTeam, siendo la única del grupo que mantiene actividad económica en el Ecuador a través de su sucursal extranjera **AIR EUROPA LINEAS AEREAS, SOCIEDAD ANONIMA, SOCIEDAD UNIPERSONAL**, identificada con RUC No. 1791949072001, cuyo objeto social es:

[...] la explotación del negocio del tráfico aéreo regular y no regular o “chárter” para pasajeros y carga y la adquisición de toda clase de aeronaves en propiedad o en arrendamiento, incluso el arrendamiento financiero o “leasing”, con destino a dicha explotación, así como toda clase de operaciones de vuelo y de tierra que sean presupuesto o consecuencia de lo anterior.³

4. DESARROLLO DE LOS ANTECEDENTES ADMINISTRATIVOS

- [10] Mediante escrito y anexos ingresados en la Secretaría General de la SCPM el 12 de noviembre de 2019 a las 13h10, signados con número de trámite interno ID 149454, el operador económico **IB OPCO HOLDING** presentó una notificación obligatoria del proceso de adquisición por parte de **IB OPCO HOLDING** del 100% del capital social de las empresas que forman parte de **GLOBALIA**.
- [11] Mediante la providencia de 13 de diciembre de 2019 expedida a las 12h00, la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas (en adelante “**INCCE**”), inició el procedimiento de autorización de concentración económica presentada por el operador económico **IB OPCO HOLDING**.
- [12] Mediante escrito de 06 de noviembre de 2020, signado ID 175711, el operador económico **IB OPCO HOLDING** presentó un escrito donde propone compromisos.
- [13] Mediante memorando SCPM-IGT-INCCE-2020-266 de 18 de noviembre de 2020, la INCCE remitió a la CRPI el informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020, su extracto no confidencial y le otorgó acceso al expediente digital No. SCPM-IGT-INCCE-025-2019.

³ Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
<https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/consultaImagen/VisualizaDocumentos.zul?tipoDocumento=juridica&expediente=152114&codigoResolucion=12004013511&idDocumento=2.1.1&fecha=2004-07-09%2000:00:00.0>. Consultado el 11 de agosto de 2020.



- [14] Mediante providencia de 19 de noviembre de 2020 expedida a las 11h11, la CRPI avocó conocimiento del expediente No. SCPM-CRPI-022-2020, agregó el Informe No. SCPM-IGT-INCCCE-2020-028 y su extracto no confidencial. También traslado al operador económico **IB OPCO HOLDING** el mencionado extracto no confidencial y lo convocó a una reunión de trabajo virtual para el 20 de noviembre de 2020 a las 10h00.
- [15] El 20 de noviembre de 2020 se llevó a cabo la reunión de trabajo virtual entre la CRPI y el operador económico **IB OPCO HOLDING**.
- [16] Mediante escrito 25 de noviembre de 2020, signado con ID 177723, el operador económico **IB OPCO HOLDING** realizó un alcance al escrito presentado a la INCCCE el 06 de noviembre de 2020 y realizó algunas correcciones formales.

5. FUNDAMENTOS DE DERECHO DE LA RESOLUCIÓN

5.1. Constitución de la República del Ecuador

- [17] Los artículos 213, 235 y 236 de la Carta Magna determinan las facultades de las Superintendencias como órganos de control y regulación en actividades económicas, y en el caso de perjuicios a los derechos económicos como órganos facultados para sancionar en casos en los cuales se distorsione o restrinja la libre y leal competencia, buscando la transparencia y eficiencia en los mercados.

“Art. 213.- Las superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, intervención y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general. Las superintendencias actuarán de oficio o por requerimiento ciudadano. Las facultades específicas de las superintendencias y las áreas que requieran del control, auditoría y vigilancia de cada una de ellas se determinarán de acuerdo con la ley.

(...)”

“Art. 335.- El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos.

El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica



de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal.”

“Art. 336.- El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad.

El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley.”

- [18] Los artículos transcritos establecen las bases constitucionales para la actuación de la SCPM; indican el fundamento de su función de vigilancia y control, así como de su facultad sancionadora.

5.2. Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado

- [19] Los artículos 1 y 2 de la LORCPM establecen su objetivo y el ámbito de aplicación:

“Art. 1.- Objeto.- El objeto de la presente Ley es evitar, prevenir, corregir, eliminar y sancionar el abuso de operadores económicos con poder de mercado; la prevención, prohibición y sanción de acuerdos colusorios y otras prácticas restrictivas; el control y regulación de las operaciones de concentración económica; y la prevención, prohibición y sanción de las prácticas desleales, buscando la eficiencia en los mercados, el comercio justo y el bienestar general y de los consumidores y usuarios, para el establecimiento de un sistema económico social, solidario y sostenible.

Art. 2.- Ámbito.- Están sometidos a las disposiciones de la presente Ley todos los operadores económicos, sean personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, nacionales y extranjeras, con o sin fines de lucro, que actual o potencialmente realicen actividades económicas en todo o en parte del territorio nacional, así como los gremios que las agrupen, y las que realicen actividades económicas fuera del país, en la medida en que sus actos, actividades o acuerdos produzcan o puedan producir efectos perjudiciales en el mercado nacional.

Las conductas o actuaciones en que incurriere un operador económico serán imputables a él y al operador que lo controla, cuando el comportamiento del primero ha sido determinado por el segundo.

La presente ley incluye la regulación de las distorsiones de mercado originadas en restricciones geográficas y logísticas, así como también aquellas que resultan de las asimetrías productivas entre los operadores económicos.”



[20] El artículo 14 de la LORCPM determina qué se entiende por concentración económica:

“Art. 14.- Operaciones de concentración económica.- A los efectos de esta ley se entiende por concentración económica al cambio o toma de control de una o varias empresas u operadores económicos, a través de la realización de actos tales como:

- a) La fusión entre empresas u operadores económicos.*
- b) La transferencia de la totalidad de los efectos de un comerciante.*
- c) La adquisición, directa o indirectamente, de la propiedad o cualquier derecho sobre acciones o participaciones de capital o títulos de deuda que den cualquier tipo de derecho a ser convertidos en acciones o participaciones de capital o a tener cualquier tipo de influencia en las decisiones de la persona que los emita, cuando tal adquisición otorgue al adquirente el control de, o la influencia sustancial sobre la misma.*
- d) La vinculación mediante administración común.*
- e) Cualquier otro acuerdo o acto que transfiera en forma fáctica o jurídica a una persona o grupo económico los activos de un operador económico o le otorgue el control o influencia determinante en la adopción de decisiones de administración ordinaria o extraordinaria de un operador económico.”*

[21] El artículo 15 de la LORCPM indica las facultades de la SCPM en relación con las concentraciones económicas de notificación obligatoria, así:

“Art. 15.- Control y regulación de concentración económica.- Las operaciones de concentración económica que estén obligadas a cumplir con el procedimiento de notificación previsto en esta sección serán examinadas, reguladas, controladas y, de ser el caso, intervenidas o sancionadas por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado.

En caso de que una operación de concentración económica cree, modifique o refuerce el poder de mercado, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá denegar la operación de concentración o determinar medidas o condiciones para que la operación se lleve a cabo. Habiéndose concretado sin previa notificación, o mientras no se haya expedido la correspondiente autorización, la Superintendencia podrá ordenar las medidas de desconcentración, o medidas correctivas o el cese del control por un operador económico sobre otro u otros, cuando el caso lo amerite, sin perjuicio de las sanciones a que hubiere lugar de conformidad con los artículos 78 y 79 de esta Ley.”

[22] El artículo 16 de la LORCPM determina las condiciones que se deben cumplir para que la notificación de concentración económica sea obligatoria:



“Art. 16.- Notificación de concentración.- Están obligados a cumplir con el procedimiento de notificación previa establecido en esta Ley, los operadores económicos involucrados en operaciones de concentración, horizontales o verticales, que se realicen en cualquier ámbito de la actividad económica, siempre que se cumpla una de las siguientes condiciones:

- a) Que el volumen de negocios total en el Ecuador del conjunto de los partícipes supere, en el ejercicio contable anterior a la operación, el monto que en Remuneraciones Básicas Unificadas vigentes haya establecido la Junta de Regulación.*
- b) En el caso de concentraciones que involucren operadores económicos que se dediquen a la misma actividad económica, y que como consecuencia de la concentración se adquiera o se incremente una cuota igual o superior al 30 por ciento del mercado relevante del producto o servicio en el ámbito nacional o en un mercado geográfico definido dentro del mismo.*

En los casos en los cuales las operaciones de concentración no cumplan cualquiera de las condiciones anteriores, no se requerirá autorización por parte de la Superintendencia de Control del Poder de Mercado. Sin embargo, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá solicitar de oficio o a petición de parte que los operadores económicos involucrados en una operación de concentración la notifiquen, en los términos de esta sección.

Las operaciones de concentración que requieran de autorización previa según los incisos precedentes, deberán ser notificadas para su examen previo, en el plazo de 8 días contados a partir de la fecha de la conclusión del acuerdo, bajo cualquiera de las modalidades descritas en el artículo 14 de esta Ley, ante la Superintendencia de Control del Poder de Mercado. La notificación deberá constar por escrito, acompañada del proyecto del acto jurídico de que se trate, que incluya los nombres o denominaciones sociales de los operadores económicos o empresas involucradas, sus estados financieros del último ejercicio, su participación en el mercado y los demás datos que permitan conocer la transacción pretendida. Esta notificación debe ser realizada por el absorbente, el que adquiere el control de la compañía o los que pretendan llevar a cabo la concentración. Los actos sólo producirán efectos entre las partes o en relación a terceros una vez cumplidas las previsiones de los artículos 21 o 23 de la presente Ley, según corresponda.”

[23] El artículo 21 de la LORCPM prevé el término para resolver las notificaciones obligatorias de concentración económica, así:

“Art. 21.- Decisión de la Autoridad.- En todos los casos sometidos al procedimiento de notificación previa establecido en este capítulo, excepto los de



carácter informativo establecidos en el segundo inciso del artículo 16 de la presente Ley, la Superintendencia, por resolución motivada, deberá decidir dentro del término de sesenta (60) días calendario de presentada la solicitud y documentación respectiva:

- a) Autorizar la operación;*
- b) Subordinar el acto al cumplimiento de las condiciones que la misma Superintendencia establezca; o,*
- c) Denegar la autorización.*

El término establecido en este artículo podrá ser prorrogado por una sola vez, hasta por sesenta (60) días término adicionales, si las circunstancias del examen lo requieren.”

[24] El artículo 22 de la LORCPM prevé los criterios de decisión al resolver sobre una concentración económica notificada de manera obligatoria:

“Art. 22.- Criterios de decisión.- A efectos de emitir la decisión correspondiente según el artículo anterior, se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- 1.- El estado de situación de la competencia en el mercado relevante;*
- 2.- El grado de poder de mercado del operador económico en cuestión y el de sus principales competidores;*
- 3.- La necesidad de desarrollar y/o mantener la libre concurrencia de los operadores económicos, en el mercado, considerada su estructura así como los actuales o potenciales competidores;*
- 4.- La circunstancia de si a partir de la concentración, se genere o fortalezca el poder de mercado o se produjere una sensible disminución, distorsión u obstaculización, claramente previsible o comprobada, de la libre concurrencia de los operadores económicos y/o la competencia;*
- 5.- La contribución que la concentración pudiere aportar a:*

- a) La mejora de los sistemas de producción o comercialización;*
- b) El fomento del avance tecnológico o económico del país;*
- c) La competitividad de la industria nacional en el mercado internacional siempre y cuando no tenga una afectación significativa al bienestar económico de los consumidores nacionales;*
- d) El bienestar de los consumidores nacionales;*
- e) Si tal aporte resultare suficiente para compensar determinados y específicos efectos restrictivos sobre la competencia; y,*
- f) La diversificación del capital social y la participación de los trabajadores.”*



5.3. Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado (en adelante “RLORCPM”)

[25] El artículo 21 del RLORCPM establece los criterios de decisión para las operaciones de concentración económica, así:

“Art. 21.- Criterios de decisión.- La Superintendencia de Control del Poder de Mercado podrá -autorizar, denegar o condicionar la operación de concentración, de conformidad con lo establecido en la sección" IV del capítulo II de la Ley.

Las condiciones pueden referirse al comportamiento o a la estructura de los operadores económicos involucrados.

A efectos de autorizar una operación de concentración económica en los términos de la Ley, la Superintendencia de Control del Poder de Mercado ponderará, en todos los casos, el grado de participación de los trabajadores en el capital social.

Si se hubiere subordinado la autorización al cumplimiento de condiciones, estas deberán adoptarse en Un término máximo de noventa (90) días de notificada la resolución que las establece.

La Superintendencia podrá otorgar un término adicional para el cumplimiento de las condiciones cuando el operador económico al que dichas condiciones le fueron impuestas demuestre que, habiendo mediado todos los esfuerzos necesarios, le ha sido imposible cumplirlas en el término antes señalado.

Si las condiciones no han sido cumplidas en el término de noventa (90) días o en el término adicional otorgado por la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, esta denegará la operación de concentración.”

5.4. Instructivo de Gestión Procesal Administrativa de la SCPM

[26] El artículo 36 del Instructivo determina el procedimiento en fase de resolución para las operaciones de concentración económica notificadas obligatoriamente, así:

“Art. 36.- PROCEDIMIENTO PARA LAS OPERACIONES DE CONCENTRACIÓN ECONÓMICA NOTIFICADAS OBLIGATORIAMENTE. - Para dar cumplimiento al procedimiento obligatorio de notificación previa, previsto en los artículos 15 y 16 de la LORCPM se cumplirá lo siguiente:

(...)



4.- *FASE DE RESOLUCION.- La CRPI, recibirá el proceso y resolverá en el término de cinco (5) días. La resolución la expedirá considerando lo establecido en el artículo 21 de la LORCPM y notificará al operador económico y a la Intendencia para que registre y supervise el cumplimiento de la resolución en caso que la misma sea subordinada.*

(...)”

6. ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA

6.1 Descripción de la operación de concentración económica

[27] La concentración económica consiste en la adquisición del 100% de la participación sobre el capital social de las empresas que forman parte de **GLOBALIA** por parte de **IB OPCO HOLDING**. Como resultado de la operación de concentración el adquirente obtendrá el control directo sobre las empresas del grupo **GLOBALIA**, entre las cuales se encuentra **AIR EUROPA**, que opera en Ecuador a través de su sucursal extranjera **AIR EUROPA LÍNEAS AÉREAS, SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL**.

[28] Lo mencionado encaja en el supuesto de hecho plasmado en la letra c) del artículo 14 de la LORCPM⁴, es decir, para el presente caso la obtención por parte de **IB OPCO HOLDING** del total del capital social de **AIR EUROPA**.

[29] Una vez descrita la operación de concentración, pasaremos a establecer la estructura societaria *ex ante* y *ex post*.

6.2 Estructura societaria *ex ante* y *ex post*.

[30] En los siguientes gráficos se plasma un diagrama de la operación de concentración *ex ante* versus un hipotético diagrama de concentración *ex post*, lo que permite vislumbrar la dimensión de la adquisición planteada, tanto para la estructura societaria de **IB OPCO HOLDING** e **IBERIA**, como para **AIR EUROPA**.

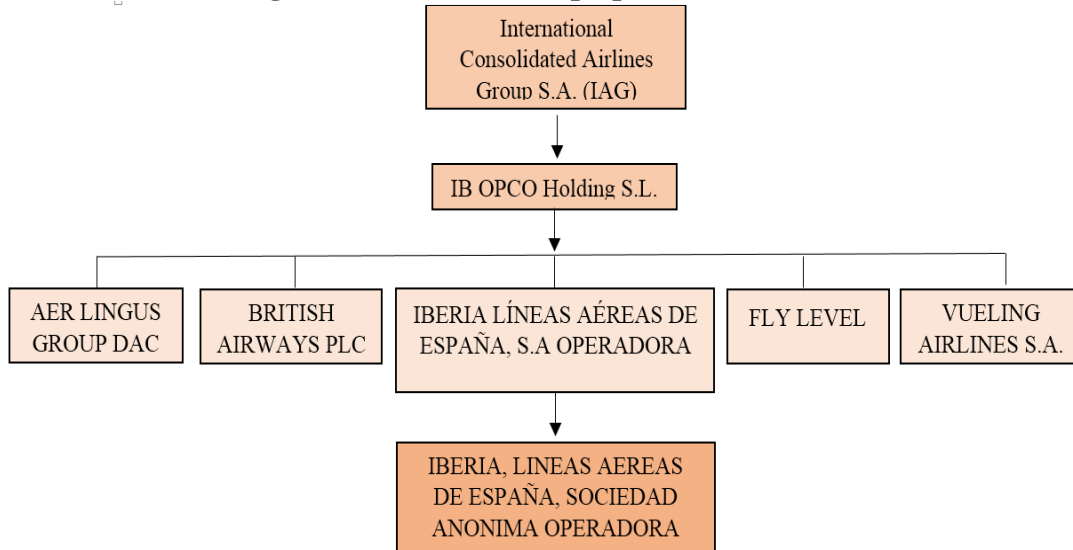
⁴ “Art. 14.- Operaciones de concentración económica.- A los efectos de esta ley se entiende por concentración económica al cambio o toma de control de una o varias empresas u operadores económicos, a través de la realización de actos tales como:

(...)

c) La adquisición, directa o indirectamente, de la propiedad o cualquier derecho sobre acciones o participaciones de capital o títulos de deuda que den cualquier tipo de derecho a ser convertidos en acciones o participaciones de capital o a tener cualquier tipo de influencia en las decisiones de la persona que los emita, cuando tal adquisición otorgue al adquirente el control de, o la influencia sustancial sobre la misma.

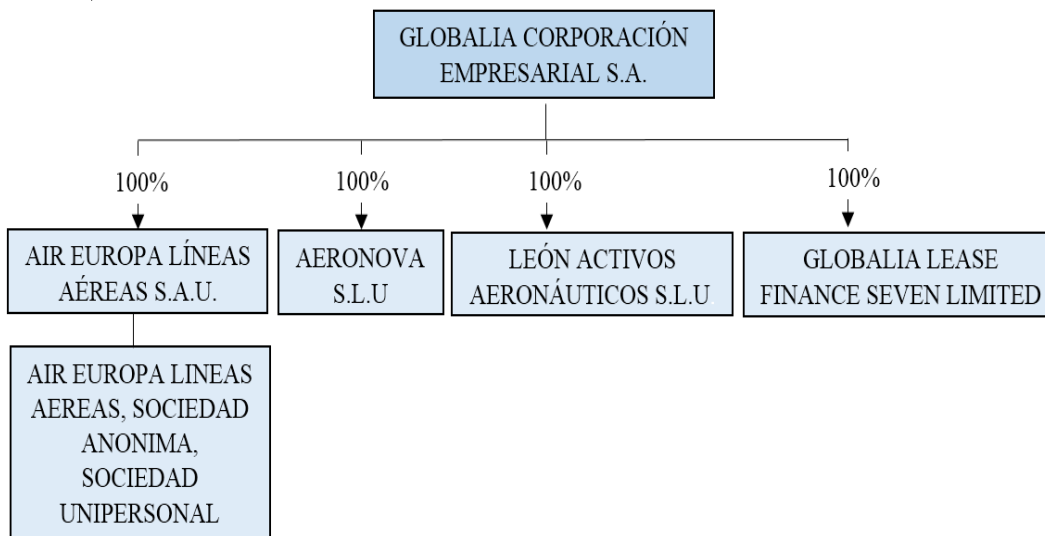
(...)”

Gráfico 1 Diagrama actual sobre el paquete de acciones de IBERIA



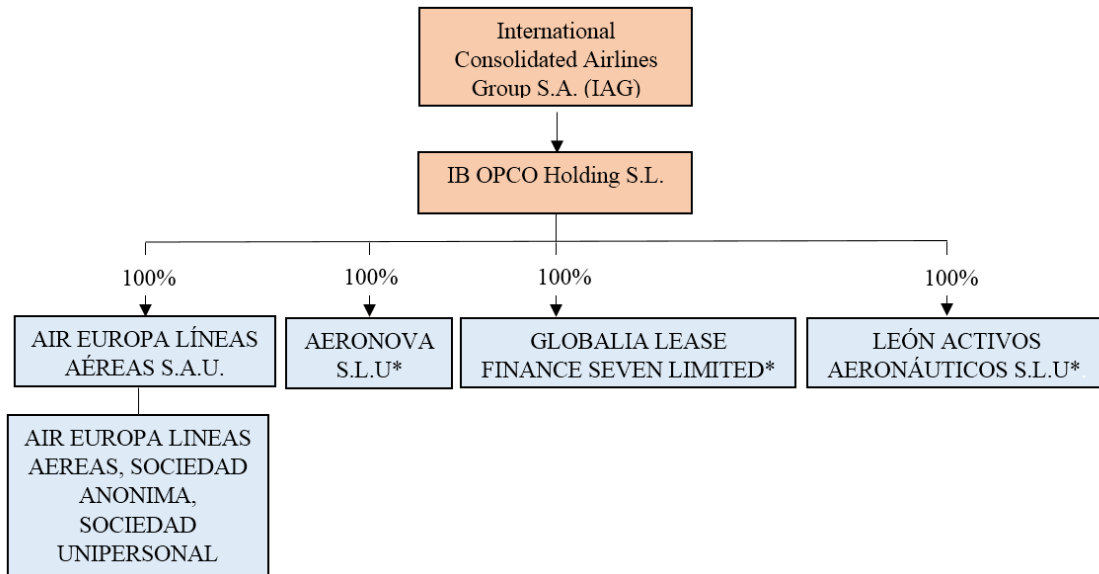
Elaboración: INCCE. Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 noviembre de 2020.

Gráfico 2 Diagrama actual sobre el paquete de acciones de AIR EUROPA



Elaboración: INCCE. Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 noviembre de 2020.

Gráfico 3 Diagrama ex post sobre el paquete accionario de AIR EUROPA



Elaboración: INCCE. Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 noviembre de 2020.

- [31] Los gráficos corroboran de manera palmaria que **IB OPCO HOLDING**, y por ende **IBERIA**, una vez concretada la operación de concentración tomará el control sobre **AIR EUROPA**.

6.3 Obligatoriedad de la notificación

- [32] El volumen de negocios de la operación de concentración analizada es de USD 79.077.494,88⁵, es decir, mayor al monto establecido por la Junta de Regulación a 2019 que era de 200.000 remuneraciones básicas unificadas (USD 78.800.000)⁶. Por lo tanto, encaja en el supuesto previsto en el literal a) del artículo 16 de la LORCPM, es decir, es una operación que debe cumplir con el procedimiento de notificación previa.

7. EL ESTADO DE SITUACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO RELEVANTE

7.1 Mercado relevante

⁵ Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

⁶ Conforme al Acuerdo Ministerial Nro. MDT-2018-270 de 27 de diciembre de 2018, suscrito por el Ministro de Trabajo, el valor de la remuneración básica unificada para el año 2019 es de USD 394. Véase: Ministerio del Trabajo. (27 de diciembre de 2018). Acuerdo Ministerial Nro. MDT-2018-270. <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2018/12/Acuerdo-Ministerial-MDT-2018-270.pdf>



7.1.1 Mercado relevante alegado por el operador notificante

[33] En la notificación de operación de concentración se menciona que existen dos mercados relevantes:

- Transporte aéreo de pasajeros entre Ecuador y Europa.
- Transporte aéreo de carga y correo, de manera combinada entre Ecuador y Europa

[34] En lo que respecta al primer mercado relevante, **IBERIA** menciona que:

[...] desde el lado de la demanda se debe considerar que, en las rutas de larga distancia (i.e rutas con más de 6 horas de duración), se consideran sustitutivos de los vuelos indirectos, es decir los vuelos con escala, pues a los pasajeros no les importa, en vuelos de largo radio, realizar conexiones. Así mismo menciona que para esto se deberá considerar las 29 frecuencias existentes entre Ecuador y Europa, así como las conexiones a través de los aeropuertos sudamericanos. Esto se debe a que más del 95% del segmento de pasajeros que viaja a Europa son del segmento turismo, “no time sensitive”, y para este segmento de clientes el tiempo no es un determinante al momento de realizar la compra, sino su decisión está basada en el precio. En este sentido para un pasajero que viaje a Madrid, el realizar escalas en Ámsterdam o París, no será determinante para su decisión. Con esto menciona que el ámbito geográfico está delimitado por el origen y destino entre Ecuador y Europa.⁷

[35] Por el lado de la oferta, **IBERIA** alega que:

[...] las líneas aéreas compiten en un sistema de hub and spoke, es decir una competencia de redes de conexión, por medio del cual los operadores económicos acumulan pasajeros de varios destinos en un determinado hub, para a partir de este aeropuerto ofertar diferentes destinos. De esta manera, por ejemplo, un vuelo desde Quito-París, podrá ser sustituto de Quito-Madrid, dado que entre estas 2 ciudades existe una conexión de corto radio. Por tal razón, el mercado constituye una competencia entre las grandes alianzas aéreas como son One World, Star Alliance entre otras, que compiten con redes de largo radio, alimentadas con redes que compiten para llegar a los mismos destinos.⁸

[36] Adicionalmente, sobre el transporte de carga **IBERIA** indica que entre Ecuador y Europa se transporta carga por medio de compañías de carga especializada y carga combinada,

⁷ Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

⁸ Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 noviembre de 2020.



donde **CARGOLUX**, empresa únicamente de carga, es la que posee el 74% del mercado, ejecutándose la diferencia a través de servicios combinados. Menciona que este tipo de transporte no es sensible al tiempo y, en tal sentido, no es relevante si hay una o más escalas.

7.1.2 Servicios ofertados materia de la investigación

- [37] La operación de concentración económica analizada tiene incidencia en los mercados de: i) servicio público de transporte aéreo regular⁹ de pasajeros en rutas internacionales y ii) servicio público de transporte aéreo regular de carga para rutas internacionales. Es importante mencionar que ninguno de los partícipes opera aviones únicamente de carga, sino lo hacen de manera combinada (pasajeros y carga).
- [38] Tanto el operador adquirido como el adquirente ofertan varias rutas Ecuador-Europa, siendo su principal destino Madrid, en España. El aeropuerto de Madrid Barajas es utilizado como *hub*, es decir, desde este aeropuerto mantiene un sistema de redes de conexión para llegar a otras ciudades, especialmente europeas.

7.1.3 Mercado Relevante de Producto y Geográfico 1): Servicio público de transporte aéreo regular de pasajeros en rutas internacionales origen – destino.

7.1.3.1 Sustitución por el lado de la demanda y de la oferta

- [39] Existe un consenso generalizado a nivel internacional en cuanto a la definición del mercado relevante de transporte aéreo regular de pasajeros. Las agencias de competencia al evaluar la sustitución por el lado de la demanda, optan por establecer las preferencias de los clientes y todas las alternativas posibles de viajar desde una ciudad de origen a una de destino en particular.¹⁰ Sobre esta base se establece que cada combinación de un punto de origen y un punto de destino se considera un mercado separado de otras rutas. De esta manera, un pasajero que viaja en la ruta Quito a París, frente a un alza en la tarifa, no podrá sustituirla, por ejemplo, con la ruta Quito a Ámsterdam, ya que su objetivo es llegar a otro destino.
- [40] Por el lado de la oferta, si bien cada compañía posee en su catálogo distintas rutas, este se ve limitado principalmente por el acceso a slots y frecuencias. En muchos casos el uso de

⁹ Los vuelos tipo chárter no son incluidos, porque ninguno de los operadores que forman parte de la fusión ofertan este tipo de servicios.

¹⁰ FNE. (2016). Consulta de la Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G. sobre operación de concentración LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras. https://www.df.cl/noticias/site/artic/20161123/asocfile/20161123102816/documento_3.pdf. Consultado el 11 de agosto de 2020.; Ver Acuerdo Conjunto de Cooperación entre Delta y Aeroméxico para sus vuelos entre México y Estados Unidos. <https://www.cofece.mx/cofece/images/Promocion/Historias/AMX-DELTA-v2.pdf>. Consultado el 11 de agosto de 2020.



las rutas internacionales depende de los acuerdos bilaterales entre los países en que se lleva a cabo el transporte, por lo que no suelen ser mercados de libre entrada. Sin embargo, las principales aerolíneas para suplir esto, forman parte de acuerdos con otras aerolíneas, utilizando el sistema de *hub and spoke*, lo que les permite ofertar múltiples destinos finales ya sea mediante sus propios aviones o mediante códigos compartidos o alianzas.

- [41] De esta manera, la estructura de “redes” de la industria sí permite ofertar un mismo Origen-Destino a través de un sin número de alternativas de conexión, pero cada una de estas opciones, en términos de preferencias, no son igualmente atractivas para el consumidor. En este sentido, no todos los vuelos con conexión son sustitutos, dado que factores como los costos, el tiempo de vuelo, el confort o número de escalas los diferencian.¹¹
- [42] De la información recabada por la INCCE y plasmada en el Informe, tanto **IBERIA** como **AIR EUROPA** operan bajo un sistema de redes, siendo el aeropuerto de Barajas el *hub* para ambas aerolíneas. Por medio de este sistema, la estructura de la oferta de las aerolíneas opera mediante tramos para servir varias rutas de Origen-Destino a través de un sin número de alternativas de conexión.¹²
- [43] La CRPI concuerda con la INCCE en que si bien se deben analizar patrones de sustitución por el lado de la oferta, la percepción de la sustitución por el lado de la demanda es el factor más importante cuando se trata de definir el mercado de productos de referencia.¹³ Dicho criterio que es compartido por otras agencias de competencia a nivel internacional como la Fiscalía Nacional Económica¹⁴ o Comisión Federal de Competencia Económica.¹⁵
- [44] De conformidad con lo anterior, la CRPI considerará únicamente la sustitución por el lado de la demanda. Sin embargo, analizará el sistema de redes con la finalidad de determinar si la estructura del mercado, desde la perspectiva de los oferentes, también se vería afectada con la operación económica notificada.

7.1.3.1.1 Sustitución entre tipo de vuelos: directos y con escalas

¹¹ Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

¹² Dos o más aerolíneas pueden ofertar una misma ruta Origen-Destino, pero con diferentes conexiones. Por ejemplo Quito-Ámsterdam-Barcelona, Quito-Madrid-Barcelona.

¹³ Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

¹⁴ FNE. (2016). Consulta de la Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G, sobre operación de concentración LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras, Rol NC N° 434-2016.

¹⁵ COFECE. (2016). Concentración Delta-Aeroméxico. Recuperado de: <https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/AMX-DELTA-v2.pdf>. Es importante mencionar que si bien en este caso se analizó el mercado de redes se identificó que las rutas Origen-Destino no pueden ser sustitutas de otras.



- [45] Es importante mencionar que las rutas Origen-Destino de las aerolíneas son ofertadas de dos maneras: (i) rutas non-stop (directos) y (ii) con escalas o conexión. La principal diferencia entre estas consiste en el tiempo de vuelo. Desde el punto de vista de la demanda, aquellos pasajeros que son sensibles a la duración del vuelo, si el tiempo del trayecto es mayor, no estarían dispuestos a sustituir un vuelo directo por uno con escalas.
- [46] Para llegar a un destino las aerolíneas ofertan vuelos directos y vuelos con escalas, lo que implica que cada producto puede ser diferenciado en términos de costos, tiempo, confort, entre otros. De esta manera, el pasajero deberá seleccionar con base en sus preferencias la opción que más se ajusta a sus necesidades. En las rutas desde Ecuador hacia Europa, en el caso de vuelos con escala, el pasajero puede utilizar: (i) tramos de largo radio entre Ecuador y Europa, o (ii) conexión con hubs latinoamericanos de corto radio, para posteriormente realizar el tramo de largo radio hacia Europa.
- [47] Para identificar el nivel de competencia que existe entre los vuelos non-stop y con escala, se analiza la distancia recorrida y el tiempo de cada vuelo. De esta manera, la INCCE en su informes estableció dos parámetros de sustitución¹⁶:
- (i) Vuelos de corto radio: los vuelos *non-stop* en trayectos de corto radio no se incluyen como sustitutos a los que poseen escalas.
 - (ii) Vuelos de largo radio: en vuelos de largo radio existe la posibilidad de incluir vuelos non stop y con escala dentro de un mismo mercado relevante siempre que estos no excedan de manera desproporcional los tiempos de viajes.
- [48] Sobre la base de las reuniones que mantuvo la INCCE con varias aerolíneas que operan rutas desde Ecuador hacia Europa¹⁷, se concluyó que la gran mayoría de los pasajeros son de clase económica o turista y adquieren, en su mayoría, los tickets en función del precio y no del tiempo del vuelo, sin importar si son non-stop o con escala.
- [49] De la información presentada por el operador económico notificante, se ha podido identificar que en 2019 más del 95%¹⁸ de pasajeros que viajan de Ecuador a Europa son del segmento No-Premium, asociado a personas que realizan turismo o que no son sensibles al tiempo de viaje, por lo cual se puede confirmar lo manifestado por las aerolíneas que viajan a Europa.

¹⁶ Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

¹⁷ Se realizaron reuniones con varios operadores del sector de transporte aéreo internacional de pasajeros con rutas desde Ecuador hacia Europa como: AIR EUROPA el 09 de enero de 2020, PLUS ULTRA el 09 de enero de 2020 y KLM el 10 de enero de 2020.

¹⁸ IBERIA. (2020). Cuestionario “Anexo 1”, Expediente SCPM-IGT-INCCE-025-2019 signado con número de trámite interno ID 163900.



- [50] De conformidad con lo anterior, la CRPI concuerda con la INCCE en que hasta dos escalas para llegar al destino final no excederá de manera desproporcionada el tiempo de viaje de un pasajero. Además, según datos presentados por **IBERIA**, la mayoría de los vuelos desde Ecuador a Europa concurren hasta un máximo de dos paradas.
- [51] Asimismo, se establece que, dado que las aerolíneas partícipes de la operación analizada operan vuelos de largo radio, se considerará tanto los vuelos non-stop y los de conexión como sustitutos dentro del mercado relevante definido.

7.1.3.1.2 Sustitución por tipo de pasajeros

- [52] Como se señaló previamente, existe un sin número de alternativas de pasajes aéreos de acuerdo con el tipo o segmento de clientes. Las principales categorías se denominan cliente Premium y No Premium, cuya principal diferencia está en el tipo de cabina, servicio y comida; además los pasajeros Premium tienen mayor flexibilidad al realizar cambios de los itinerarios de vuelos.
- [53] Según la información que consta en el informe presentado por la INCCE, el segmento Premium representó menos del 5% de pasajeros que viajaron a Europa. Por tal razón no se analizó una segmentación adicional por tipo de pasajeros, dado que una sub-categorización no cambiaría los resultados de la evaluación de competencia de la operación de concentración.

7.1.3.1.3 Sustitución entre aeropuertos

- [54] Existe un criterio generalmente utilizado por las agencias de competencia, que consiste en delimitar las áreas geográficas donde operan los aeropuertos. En este sentido, si dos aeropuertos se encuentran en una ubicación cercana se los puede considerar como sustitutos, y por ello es muy probable que compitan por captar mayor cantidad de vuelos y por los mismos pasajeros.
- [55] Basados en experiencia internacional, para que un aeropuerto sea sustituto de otro debe tener cierta cantidad de horas o kilómetros que los separen. Existen estudios que incluyen en un mismo mercado relevante a aeropuertos que se encuentren entre los 100 kilómetros o 1 a 2 horas en vehículo.¹⁹
- [56] Dado que todos los vuelos que van desde Ecuador hacia Europa lo hacen a través de tres *hubs*: Madrid, Ámsterdam y París, no se considera a ninguno de estos aeropuertos sustitutos entre sí, dado que el tiempo entre ellos es mayor a 2 horas y la distancia mayor a 100 kilómetros.

¹⁹ CNMC. (2014) “El Sector Aeroportuario en España, Situación Actual y Recomendaciones de Liberalización. Recuperado de: https://www.cnmc.es/sites/default/files/1185359_9.pdf



[57] En consecuencia, las rutas Origen-Destino que fueron analizadas por la INCCE en su Informe no tienen aeropuertos que se consideren sustitutos, dado que no cumplen con la cantidad mínima en tiempo y kilómetros, tal y como se muestra en las siguientes tablas:

Tabla 1 Sustitución entre aeropuertos

Aeropuertos	Alicante Elche		Barcelona-Josep Tarradellas		Milán-Malpensa		Roma-Fiumicino		Suiza-Zúrich	
	Tiempo	Km	Tiempo	Km	Tiempo	Km	Tiempo	Km	Tiempo	Km
Madrid Barajas T4	4h12min	428	5h18min	602	15h15min	1595	19h5min	1929	15h35min	1656
París Charles de Gaulle (CDG)	16h10min	1589	11h5min	1081	9h5min	881	15h1min	1430	6h49min	618
Ámsterdam Schiphol	20h3min	2060	15h42min	1551	11h28min	1086	16h47min	1687	8h31min	824

Aeropuertos	Valencia-Manises		Ostende-Brujas		Fráncfort-Hahn		Londres-Heathrow	
	Tiempo	Km	Tiempo	Km	Tiempo	Km	Tiempo	Km
Madrid Barajas T4	3h29min	358	15h22min	1563	16h53min	1735	17h25min	1737
París Charles de Gaulle (CDG)	14h21min	1416	3h7min	291	5h11min	494	5h21min	483
Ámsterdam Schiphol	19h3min	1883	3h1min	278	4h33min	429	6h39min	571

Aeropuertos	Mariscal Sucre (Quito)	
	Tiempo	Km
José Joaquín de Olmedo (Guayaquil)	7h14min	439

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

[58] Adicional a esto, no se ha identificado que ninguno de los aeropuertos españoles tengan aeropuertos internacionales que puedan ser considerados sustitutos. Por lo tanto, la CRPI concuerda con la INCCE en que para efectos del presente análisis, cada aeropuerto constituye un mercado por sí mismo. Lo mismo ocurre en los dos aeropuertos internacionales de Ecuador (Quito y Guayaquil), dado que existe una distancia entre los dos aeropuertos superior a 439 kilómetros, con un tiempo de viaje terrestre que supera las 7 horas.

7.1.3.1.4 Traslapes en las rutas Origen - Destino



- [59] Se ha definido como mercado relevante al servicio público de transporte aéreo regular de pasajeros en rutas internacionales (Origen-Destino), y en tal razón a continuación se hará un análisis de las rutas donde existe solapamiento, a razón de la operación.
- [60] Con base el análisis realizado por la INCCE, se ha identificado que las dos aerolíneas que forman parte de la operación de concentración poseen ■■ rutas (Origen-Destino) desde Ecuador al continente europeo. Sin embargo, en 2018 y 2019 la oferta de vuelos se superpuso únicamente en 8, las que constituyeron el ■■■ del total de rutas en 2019, siendo UIO-MAD y GYE-MAD las de mayor relevancia con el ■■%.
- [61] A continuación se enlista las rutas de **IBERIA** y **AIR EUROPA** donde existe traslape y que serán evaluadas:
- Guayaquil-Alicante
 - Guayaquil-Barcelona
 - Quito-Barcelona
 - Guayaquil-Madrid
 - Quito-Madrid
 - Guayaquil-Milán
 - Guayaquil-París
 - Guayaquil-Valencia

- [62] Pese a no estar dentro de la definición de mercado relevante, y dada la naturaleza del sector de transporte aéreo de pasajeros, la INCCE también presentó un análisis de la estructura de redes²⁰, con el fin de evaluar el impacto de la operación y los niveles de competencia en: i) las relaciones en las rutas correspondientes a los pares Ecuador-Europa; y, ii) los aeropuertos agregados de cada país (ej. Ecuador-España).

7.1.4 Mercado Relevante de Producto y Geográfico 2): servicio de transporte aéreo internacional de carga

7.1.4.1 Sustitución por el lado de la oferta y la demanda

- [63] El otro mercado afectado por la operación de concentración analizada es el transporte aéreo de carga, el cual se oferta de manera unidireccional por parte las empresas concentradas.
- [64] Tanto **IBERIA** como **AIR EUROPA** transportan carga en los *bellies* de sus aviones comerciales. En el mercado ecuatoriano estos operadores no poseen aeronaves dedicadas exclusivamente a transportar mercancías. El servicio consiste en trasladar bienes de un lugar a otro de manera unidireccional, es decir, sin que el producto regrese a su punto de

²⁰ Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020



salida, a diferencia del mercado de pasajeros que a nivel general consiste en rutas de ida y vuelta. Al respecto existen precedentes internacionales que ratifican este criterio.²¹

- [65] El transporte de carga puede realizarse a través de varios medios como son: i) marítimo, ii) terrestre y iii) aéreo. Si bien cada uno de estos tienen el mismo propósito de trasladar mercancías, difieren en cuanto a la modalidad para alcanzar esta finalidad, y esto hace que no puedan ser sustitutos entre sí. Por ejemplo, si contrastamos el transporte aéreo y el terrestre, podemos notar que los vuelos ofertados por los operadores que van a concentrarse son de largo radio, mientras que el ámbito geográfico del transporte terrestre es generalmente dentro de ciudades, regiones o al interior de un país. Lo anterior hace que entre estos dos medios no existan presiones competitivas.
- [66] Algo similar ocurre en el caso del transporte marítimo, dado que si bien el costo del servicio es menor y tiene una amplia cobertura geográfica, similar al de transporte aéreo, el traslado de las mercancías requiere de un mayor tiempo, imposibilitando que pueda ser considerado sustituto de los servicios prestados por **IBERIA** o **AIR EUROPA**. Lo anterior se refuerza en que la demanda se centra principalmente en el tiempo de viaje asociado a dos circunstancias: i) el tipo de producto. En algunos casos son productos de carácter perecederos (como el caso de flores), con fechas de vencimiento reducidas; y ii) urgencia de la entrega. En algunos casos los clientes están dispuestos a pagar un mayor valor por un menor tiempo.
- [67] En consecuencia, el mercado relevante afectado constituye únicamente el transporte aéreo de carga, incluyendo vuelos con escala y sin escala, dado que cualquiera de estas opciones incluye tiempos menores que el transporte marítimo y pueden ser sustitutas entre sí. Al respecto existe un consenso internacional, considerando a este tipo de vuelos dentro del mismo mercado relevante²², debido a que en estos casos existe una menor sensibilidad al tiempo del trayecto en comparación con el mercado de pasajeros.
- [68] En lo concerniente a la perspectiva geográfica, existen diversas posiciones para determinar un mercado relevante, entre las que se encuentran: i) continente a continente, ii) continente a país y iii) país a país. La CRPI en concordancia con la INCCE considera que, en ciertas circunstancias, los principales clientes que requieren el transporte de sus mercancías hacia Europa podrían movilizarse entre los aeropuertos ecuatorianos, mientras que los países vecinos no resultarían en sustitutos cercanos. En lo que respecta a la ubicación geográfica

²¹ Casos de operaciones de concentración económica: **1)** COMP/M.5181 Delta Airlines/Notthwest Airlines, 2008, par.19; **2)** COMP/M.5141 KLM/Martinnair, 2008, par. 38; **3)** COMP/M.5403 Lufthansa / BMI, 2009, par. 19; **4)** COMP/M.5440 Lufthansa/Austrian Airlines, 2009, par. 31; **5)** COMP/M.5335 Lufthansa/SN Airholding, 2009, par. 399; **6)** COMP/M.5747 Iberia/British Airways, 2010, par. 39; **7)** COMP/M.5889 United Air Lines/Continental Airlines, 2010, par.27; y **8)** COMP/M.6447 IAG/ BMI, 2012, par. 90.

²² Casos de operaciones de concentración económica: **1)** COMP/M.3280 Air France/KLM, 2004, par. 36; **2)** COMP/M.5747 Iberia/British Airways 2010, par. 37; y **3)** COMP/M.6447 IAG/ BMI, 2012, par. 88.



de llegada de los productos, se podría considerar a todo el continente europeo dado que, a diferencia del mercado de pasajeros, los clientes finales pueden ser indiferentes respecto al número de conexiones que se realicen, siempre que los productos sean entregados en los plazos determinados. Por lo tanto, el mercado corresponde a la ruta desde Ecuador-Europa y viceversa, de manera unidireccional.

7.1.4.1.1 Sustitución entre Transporte combinado y carga pura

- [69] Respecto a los oferentes de servicios de transporte aéreo de carga en el mercado relevante, se pueden identificar dos tipos de actores: i) aerolíneas de pasajeros que transportan carga en el interior de sus bellies (donde operan los operadores económicos notificantes), y ii) aerolíneas que utilizan exclusivamente aviones de carga.
- [70] La CRPI está de acuerdo con la INCCE en que las dos modalidades pueden ser consideradas como servicios sustitutos desde el punto de vista de la demanda, dado que los clientes son indiferentes a una o la otra, siempre que los productos lleguen conforme lo pactado en un tiempo determinado. Si bien pueden existir mercancías que requieren un mayor espacio por los volúmenes de exportación, como sería el caso de las flores, es viable agregar los dos tipos de transportes dentro de un mismo mercado relevante, teniendo en cuenta la presión competitiva que pueden generar aerolíneas que se dedican exclusivamente al transporte de mercancía sobre los servicios realizados por **IBERIA** y **AIR EUROPA**.
- [71] Por consiguiente, la CRPI en concordancia con la INCCE entiende que el mercado relevante constituye el transporte aéreo de carga (incluye transporte combinado y carga pura) desde Ecuador hacia Europa.

7.2 Competidores y análisis de las cuotas de mercado

7.2.1 Mercado de Servicio público de transporte aéreo de pasajeros en rutas Origen - Destino

- [72] Los vuelos con solapamiento²³ en las rutas *non stop* y con hasta dos paradas representaron el 57% de todas las reservas en las rutas Origen-Destino desde Ecuador a Europa en 2019. A continuación se presenta las participaciones de todos los operadores para los años 2018 y 2019 en las rutas donde existe traslape horizontal.

Tabla 2 Cuotas de participación en Rutas Origen-Destino (O-D) 2018

Aerolínea O-D	GYE- ALC	GYE- BCN	UIO- BCN	GYE- MAD	UIO- MAD	GYE- MIL	GYE- PAR	GYE- VLC
------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

²³ Se excluyen los vuelos realizados con más de dos paradas.



INDICADORES DE CONCENTRACIÓN								
INDICADOR O-D	GYE-ALC	GYE-BCN	UIO-BCN	GYE-MAD	UIO-MAD	GYE-MIL	GYE-PAR	GYE-VLC
HHI EX ANTE	4.387	2.653	3.612	3.562	5.461	4.629	5.475	5.568
HHI EX POST	6.998	3.501	4.589	5.038	7.359	5.314	5.891	10.000
DIFERENCIA	2.611	848	977	1.476	1.898	685	416	4.432
INDICE DE DOMINANCIA								

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

Tabla 3 Cuotas de participación en Rutas Origen-Destino (O-D) 2019

Aerolínea O-D	GYE-ALC	GYE-BCN	UIO-BCN	GYE-MAD	UIO-MAD	GYE-MIL	GYE-PAR	GYE-VLC
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN								
INDICADOR O-D	GYE-ALC	GYE-BCN	UIO-BCN	GYE-MAD	UIO-MAD	GYE-MIL	GYE-PAR	GYE-VLC
HHI EX ANTE	3.982	2.607	3.558	2.738	4.810	5.312	5.087	3.420
HHI EX POST	7.064	3.687	4.392	4.226	5.974	5.727	5.612	5.629
DIFERENCIA	3.081	1.079	833	1.488	1.164	415	525	2.209
INDICE DE DOMINANCIA								

Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

²⁴ Dado que IBERIA y LATAM no compiten y actúan como un mismo operador económico, se consideraron las participaciones de ambos operadores económicos.



- [73] Se observa que las cuotas de participación en el mercado relevante se elevarían por la operación de concentración económica. Asimismo, se puede identificar que no existe un gran número de competidores en las ocho rutas bajo análisis. Como resultado de la operación de concentración, en la mayoría de casos únicamente tendríamos dos competidores en cada mercado relevante.
- [74] Todas las rutas con traslape, como consecuencia de la operación de concentración, muestran al indicador HHI con una concentración mayor a 2.500 puntos y una diferencia mayor a 250 puntos entre el HHI *ex post* y el HHI *ex ante*. En 2019, el operador resultante de la operación de concentración sería el principal en 6 de las 8 rutas, básicamente en destinos españoles. Para las dos restantes, GYE-PAR y GYE-MIL, el principal operador económico es KLM/AF.
- [75] Asimismo, se contrastó de acuerdo con el umbral de dominancia calculado, que el operador económico concentrado podría ostentar posición de dominio en los seis mercados mencionados anteriormente en 2019: i) GYE-ALC, ii) GYE-BCN, iii) UIO-BCN, iv) GYE-MAD, v) UIO-MAD y vi) GYQ-VLC.
- [76] De conformidad con lo anterior, la CRPI concluye que la transacción cambia la estructura de competencia en 6 mercados relevantes, lo cual puede ser un indicio de que la operación podría reforzar la posición de **IBERIA**, desencadenando potenciales detrimentos de los consumidores y la dinámica misma del mercado por la reducción de un competidor independiente.
- [77] En adición, se realizará un análisis de indicadores de concentración sobre mercados más agregados, visualizando con esto el efecto que podría generarse por la operación de concentración en el esquema de redes. Cabe mencionar, tal y como lo indicó la INCCE en su informe, que bajo ningún precepto esto debe considerarse como una definición de mercado relevante.

7.2.1.1 Escenario 1: Índice de concentración desde aeropuertos de Ecuador hacia ciudades europeas

- [78] Pese a no encontrarse dentro de la definición de mercado relevante, en rutas Origen-Destino desde Ecuador hacia Europa, los vuelos pueden ser alimentados tanto por pasajeros que inician su viaje en Quito como por los que lo inician en Guayaquil y viceversa. Por tal razón, la INCCE en su Informe también analizó los viajes desde Ecuador alimentados mediante cabotaje nacional, en las siguientes rutas:

- Ecuador-Brujas
- Ecuador-Frankfurt
- Ecuador-Londres
- Ecuador-Zúrich
- Ecuador-Alicante



- Ecuador-Barcelona
- Ecuador-Madrid
- Ecuador-Milán
- Ecuador-París
- Ecuador-Roma
- Ecuador-Valencia
- Ecuador-Tel-Aviv

[79] Varios vuelos que van de Ecuador a Europa se alimentan de pasajeros tomados de los aeropuertos de las ciudades de Quito o Guayaquil, por medio de vuelos internos previos. Si bien en dichas rutas pudo no existir un traslape en el par de ciudades Origen-Destino, bajo esta agregación existiría solapamiento y, por tal razón, a continuación se hace un análisis del escenario de las rutas desde Ecuador hacia las diferentes ciudades de Europa. Para este caso se identificaron 12 traslapes horizontales.

Tabla 4 Cuotas de participación en Rutas Ecuador-Ciudades europeas 2018 (A)

Aerolínea O-D	ECU- BRU	ECU- FRA	ECU- LON	ECU- ZRH	ECU- ALC	ECU- BCN
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN

INDICADOR O-D	ECU- BRU	ECU- FRA	ECU- LON	ECU- ZRH	ECU- ALC	ECU- BCN
HHI EX ANTE	4.137	4.294	3.383	5.197	5.667	2.771
HHI EX POST	5.084	5.044	3.620	5.657	7.230	3.782
DIFERENCIA	947	750	236	460	1.563	1.010
INDICE DE DOMINANCA	■	■	■	■	■	■

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

Tabla 5 Cuotas de participación en Rutas Ecuador-Ciudades europeas 2018 (B)

Aerolínea O-D	ECU- MAD	ECU- MIL	ECU- PAR	ECU- ROM	ECU- VLC	EC- TLV



TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN						
INDICADOR O-D	ECU-MAD	ECU-MIL	ECU-PAR	ECU-ROM	ECU-VLC	ECU-TLV
HHI EX ANTE	4.213	4.247	5.014	3.594	7.897	3.440
HHI EX POST	5.995	5.069	5354	5.026	10.000	5.177
DIFERENCIA	1.782	822	340	1.432	2.103	1.737
INDICE DE DOMINANCIA						

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

Tabla 6 Cuotas de participación en Rutas Ecuador-Ciudades europeas 2019 (A)

Aerolínea O-D	ECU-BRU	ECU-FRA	ECU-LON	ECU-ZRH	ECU-ALC	ECU-BCN
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN							
INDICADOR O-D	ECU-BRU	ECU-FRA	ECU-LON	ECU-ZRH	ECU-ALC	ECU-BCN	
HHI EX ANTE	4.501	4.641	3.419	5.189	6.107	2.686	
HHI EX POST	5.181	5.212	3.604	5.582	8.350	3.893	
DIFERENCIA	680	571	185	394	2.243	1.208	
INDICE DE DOMINANCIA							

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

Tabla 7 Cuotas de participación en Rutas Ecuador-Ciudades europeas 2019 (B)

Aerolínea O-D	ECU-MAD	ECU-MIL	ECU-PAR	ECU-ROM	ECU-VLC	ECU-TLV



TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%
-------	------	------	------	------	------	------

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN						
INDICADOR O-D	ECU-MAD	ECU-MIL	ECU-PAR	ECU-ROM	ECU-VLC	EC-TLV
HHI EX ANTE	3.565	4.940	6.167	4.070	6.160	3.834
HHI EX POST	5.035	5.511	6.323	5.059	7.798	5.586
DIFERENCIA	1.470	571	155	989	1.638	1.751
INDICE DE DOMINANANCIA	■	■	■	■	■	■

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

- [80] De la información obtenida por la INCCE y plasmada en el Informe, se observa que en todas las rutas analizadas la operación de concentración genera un HHI mayor a 2.500. Asimismo se puede identificar que la variación es de más de 250 puntos, con excepción de los mercados de ECU-LON y ECU-PAR en el 2019, y ECU-PAR en el 2018. También se ha podido determinar que en 2019 en la mayoría de las rutas solo existirían dos competidores.
- [81] El operador concentrado en 2019 posee aparente posición de dominio en las siguientes rutas: i) ECU-ALC, ii) ECU-BCN, iii) ECU-MAD, iv) ECU-VAL, (todas rutas españolas) y v) ECU-TLV, de acuerdo con el índice de dominancia.
- [82] Con base en la información obtenida por la INCCE, la CRPI concluye que al igual que en las rutas Origen-Destino, la misma problemática se repite en el estudio Ecuador-Ciudad para las rutas hacia España y para el caso particular de Tel Aviv, en donde el operador concentrado podría tener posición de dominio.

7.2.1.2 Escenario 2: Índice de concentración desde aeropuertos de Ecuador hacia países Europeos (sistema en redes)

- [83] El operador económico notificante sostiene que:

Desde el lado de la demanda se debe considerar que en las rutas de larga distancia (i.e. las rutas con más de 6 horas de duración) se consideran sustitutivos los vuelos indirectos, es decir los vuelos con escala [...]. Para un pasajero que viaje entre Ecuador y Madrid es perfectamente aceptable hacer una escala en, por ejemplo, París o Ámsterdam [...]. Desde el punto de vista de la oferta debe tener en cuenta que las líneas aéreas compiten en los vuelos de largo radio por medio de una arquitectura radial o sistemas de “hub and spoke” Estamos ante una competencia entre redes o networks que cubren todo el espacio europeo. Por ejemplo, en el momento en que AIR FRANCE decide operar un vuelo directo de París a Quito, ese vuelo se justifica para



AIR FRANCE porque lo puede llenar con pasajeros de cualquier parte de Europa mediante una conexión de corto radio a París [...].²⁵

[84] La concentración entre rutas Origen-Destino no sería suficiente para medir posibles prácticas contrarias a la competencia en el mercado. La industria de redes efectivamente permite ofertar un Origen-Destino a través de diferentes conexiones, sin embargo, cada una de estas no es igual de utilitaria para el consumidor final, debido a varias características entre ellas: i) duración del vuelo, ii) número de escalas, iii) visas de tránsito para escalas y iv) entre otros.

[85] Sin embargo, para contrastar lo mencionado por el operador, se cuantificó el efecto de la red: país-país y Ecuador-Europa para conocer el cambio estructural que representaría la transacción sobre el esquema de transporte *hub and spoke* en las rutas en donde existe traslape.

Tabla 8 Rutas País-País 2018

Aerolínea País- País	Ecuador- Alemania	Ecuador- Bélgica	Ecuador- España	Ecuador- Francia	Ecuador- Inglaterra	Ecuador- Israel	Ecuador- Italia	Ecuador- Suiza
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN

INDICADOR PAÍS- PAÍS	Alemania	Bélgica	España	Francia	Inglaterra	Israel	Italia	Suiza
HHI EX ANTE	6.062	4.137	4.007	5.174	3.284	3.441	4.147	5.226
HHI EX POST	6.193	5.084	5.642	5.453	3.492	5.177	5.059	5.571
DIFERENCIA	131	947	1.636	279	208	1.736	912	345
INDICE DE DOMINANCIA	■	■	■	■	■	■	■	■

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

Tabla 9 Rutas País-País 2019

Aerolínea País- País	Ecuador- Alemania	Ecuador- Bélgica	Ecuador- España	Ecuador- Francia	Ecuador- Inglaterra	Ecuador- Israel	Ecuador- Italia	Ecuador- Suiza

²⁵ Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020



TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

INDICADORES DE CONCENTRACIÓN								
INDICADOR PAÍS-PAÍS	Alemania	Bélgica	España	Francia	Inglaterra	Israel	Italia	Suiza
HHI EX ANTE	4.618	4.549	3.536	6.512	3.401	3.834	4.687	5.495
HHI EX POST	4.720	5.229	5.009	6.633	3.563	5.586	5.343	5.726
DIFERENCIA	102	680	1.473	121	162	1.751	655	231
INDICE DE DOMINANCIA	■	■	■	■	■	■	■	■

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020. Revisado y adecuado por la CRPI.

- [86] Esta información también permite concluir que las aerolíneas para aprovechar economías de escala y densidad realizan sus ventas para transportar a sus pasajeros a su *hub*, para desde este alimentar otros destinos. De esta manera **KLM** realiza sus vuelos hacia el aeropuerto de Ámsterdam, **AF** hacia el aeropuerto de París, mientras que **IBERIA**, **AIR EUROPA** y **PLUS ULTRA** al de Madrid. Lo anterior se evidencia en las participaciones respectivas, en donde KLM/AF tiene la mayor participación a Francia y Holanda, mientras que los operadores económicos concentrados poseen la mayor cuota en los viajes hacia España.

7.2.1.3 Escenario 3: Índice de concentración entre alianzas

- [87] Otro de los escenarios que evaluó por la INCCE es la competencia que se genera entre las distintas alianzas, algo que igualmente mencionó **IBERIA** en la notificación así: “*Por lo tanto, estamos ante una competencia entre las grandes alianzas aéreas, Star Alliance, Sky Team y One World (...)*”. A continuación, se presenta un análisis de redes entre Ecuador a Europa por cada alianza.

Tabla 10 Participaciones de mercado Ecuador-Europa por alianza

ALIANZA	2016	2017	2018	2019
<i>Star Alliance</i>	■	■	■	■
<i>One World</i>	■	■	■	■
<i>Sky Team</i>	■	■	■	■
Sin Alianza	■	■	■	■
TOTAL	100%	100%	100%	100%
HHI	3.968	3.881	3.785	3.521



Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

- [88] Si se considera el nivel de competencia que existe a nivel de alianzas, se observa que la alianza comercial *One World* (**IBERIA**) es la principal, seguida por *Sky Team* donde opera **AIR EUROPA** y **KLM/AF**; con una participación reducida se encuentra *Star Alliance*, a la cual pertenece **AVIANCA**; **PLUS ULTRA** no pertenece a ninguna alianza.
- [89] En el caso de concretarse la operación de concentración, los operadores económicos formarían parte de dos alianzas, lo que generaría una alta concentración en el mercado (mayor al 50%), limitando con esto la posibilidad de generar acuerdos compartidos con aerolíneas que pertenezcan a otras alianzas que incluyan la ruta desde y hacia Ecuador, dado que no existirían incentivos para hacerlo, limitando con esto que la competencia oferte más rutas Origen-Destino a sus clientes.

7.2.2 Mercado de Servicio Público de Transporte de Carga

- [90] Los dos operadores económicos que forman parte de la operación de concentración ofertan únicamente el servicio combinado desde Ecuador hacia Europa, sin embargo, estos compiten con los aviones que realizan únicamente carga.
- [91] A continuación se presenta la participación de los operadores económicos teniendo en cuenta las toneladas transportadas para 2018:

Tabla 11 Cuotas de participación en el mercado de transporte de carga 2018

Operador Económico	Toneladas %
IBERIA	■
AIR EUROPA	■
KLM/AF	■
CARGOFLUX	■
EMIRATES	■
QATAR	■
AVIANCA	■
LATAM	■
AMERICAN AIRLINES	■
TOTAL	100%

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

- [92] En relación con este mercado se observa que las empresas involucradas tienen una participación irrelevante, dada la existencia de otras que poseen un mayor tamaño y que pueden generar una mayor presión competitiva. En consecuencia, se elimina cualquier preocupación de posibles efectos nocivos, y por lo cual no se profundizará en el análisis.

7.3 Barreras de entrada.



- [93] En determinadas circunstancias las líneas aéreas pueden ejercer poder de mercado en algunas rutas en las que operan, debido a la existencia de ventajas estratégicas no fácilmente replicables por compañías potencialmente competidoras. Estas ventajas tienen diversos orígenes que van desde la histórica presencia mayoritaria de ciertas aerolíneas en los aeropuertos o el acceso privilegiado a insumos escasos, hasta las formas de operación en sistema *hub and spoke*.²⁶
- [94] En tal virtud, para el análisis de barreras de entrada en el mercado de transporte aéreo de pasajeros en las rutas Origen-Destino definidas como mercado relevante, la CRPI concuerda con la INCCE en que se debe verificar si se responde a los parámetros de probabilidad, oportunidad y suficiencia, tomando en cuenta, conforme la experiencia internacional,²⁷ que las barreras de entrada en estos mercados se relaciona con obstáculos legales y reglamentarios, restricciones a infraestructura aeroportuaria y los costos propios de la industria aeronáutica.²⁸ Previo al análisis descrito, la INCCE recopiló algunos de los alegatos presentados por **IBERIA** respecto a barreras de entrada.

7.3.1 Barreras de entrada alegadas por IBERIA

- [95] El operador económico menciona que no existen barreras de entrada a los mercados relevantes, razón por la cual la operación no puede tener efectos restrictivos a la competencia. Según **IBERIA**, la principal barrera de entrada en el sector de transporte aéreo de pasajeros es el acceso a slots. Sin embargo, esto no ocurre para el caso de rutas desde Ecuador hacia España, dado que por un lado los aeropuertos de Quito y Guayaquil no son “coordinados” (no tienen una regulación en cuanto a la utilización de su infraestructura) y, por lo tanto, no son congestionados. Argumentan que la evidencia de aquello es el ingreso reciente de **PLUS ULTRA** y **AIR FRANCE**.
- [96] Por otro lado, con respecto al aeropuerto de Madrid, mencionan que es coordinado y que cuenta con una capacidad de 100 despegues por hora, lo cual tiene un grado de congestión media del 57% en invierno, por lo que existe suficiente capacidad para nuevos entrantes. **IBERIA** comenta que otras compañías como **AVIANCA**, **KLM/AF** pueden acceder a

²⁶ Gonzáles, A. (2008). Barreras a la entrada en el mercado aéreo. *Serie de Documentos de Trabajo Universidad de Chile*, núm. 280, p. 2. Recuperado de: <http://new.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/336b8fa4-7cff-40ad-a857-57370dbe947a.pdf>.

²⁷ La Comisión Federal de Competencia Económica de México (en adelante, COFECE) expuso en el Congreso de Derecho Aeronáutico de 2015 que en la industria aeronáutica se puede evidenciar un existe una concentración, lo cual principalmente se debe a las fuertes barreras de entrada que atañen a este mercado, como por ejemplo el acceso a slots. Recuperado de: https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/congresoderechoaeronautico_itam_150815.pdf.

²⁸ CADE. (2016). *Concentração No. 08700.004211/2016-10 entre Tam e Grupo Latam e Iberia e British Airways (membros do Grupo IAG)*. Recuperado de: https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_processo_exibir.php?0c62g277GvPsZDAxAO1tMiVcl9FcFMR5UuJ6rLqPEJuTUu08mg6wxLt0JzWxCor9mNcMYP8UAjTVP9dxRfPBcackp4MTWZyeBSDZ5d_PsH6Sp7k_IWef9iU9ND5Epdnou.



slots en sus aeropuertos hub y ofertar mayor conectividad con Sudamérica y con Ecuador específicamente.

- [97] También menciona que la política de cielos abiertos en Ecuador liberaliza el ingreso de nuevos operadores a Ecuador, y como consecuencia se han autorizado más de 44 frecuencias en Ecuador para vuelos extranjeros.

7.3.2 Probabilidad

- [98] La probabilidad de entrada de un nuevo operador económico dependerá de los beneficios esperados al momento de ingresar, teniendo en consideración el efecto de la introducción de producción adicional al mercado sobre los precios y la respuesta de los competidores.²⁹ Como bien señala la Fiscalía Nacional Económica de Chile “(...) *si los costos que debe incurrir una empresa para entrar a un mercado son superiores a las ganancias esperadas de operar en el mercado, entonces la entrada no será factible (...)*”.³⁰ La medida en que los operadores potenciales restringen el poder de mercado de los actuales competidores depende de manera decisiva de los costos hundidos.³¹ Es decir, cuanto mayor sean los costos en que tiene que incurrir un competidor potencial, mayor será la posibilidad de aumento de precios, dada la alta barrera de entrada.
- [99] Por lo tanto, con el fin de determinar la probabilidad de entrada de un competidor en los mercados de transporte aéreo de pasajeros y de carga que van desde Ecuador hacia Madrid y viceversa, se analizarán las características del mercado y las ventajas disponibles para las empresas que se encuentran participando respecto de sus competidores potenciales, retardando o haciendo más costoso el ingreso para nuevos agentes.

7.3.2.1 Situación actual del mercado

- [100] Debido a la crisis ocasionada por el COVID-19, la industria aérea de transporte de pasajeros y carga a nivel global se encuentra sobrellevando una situación financiera crítica, debido a las restricciones a la movilidad impuestas por casi todos los países del mundo. Esto ha obligado a varias compañías a realizar reestructuraciones y reducir la oferta de sus servicios. Además, según pronósticos de la IATA³² y la Organización de Aviación Civil

²⁹ Departamento de Justicia de los Estados Unidos de América y Comisión Federal de Comercio. (2010). *Horizontal Merger Guidelines*, p. 29. Recuperado de: <https://www.ftc.gov/sites/default/files/attachments/merger-review/100819hmg.pdf>.

³⁰ Fiscalía Nacional Económica. (2012). *Guía para el análisis de operaciones de concentración*, p. 15. Recuperado de: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/10/Guia-Fusiones.pdf>.

³¹ Motta, M. (2018). *Política de competencia. Teoría y práctica*. México: UNAM, p. 288.

³² IATA. (2020). Comunicado N°12. 05 de marzo de 2020. Recuperado de: <https://www.iata.org/contentassets/31c639da45924ad1ad41fcc42fa07fa6/2020-03-05-01-sp.pdf>



Internacional (en adelante, OACI)³³, esta situación se mantendrá en el mediano plazo y, por ende, el proceso de recuperación tomará varios años. Esta realidad permite suponer que la probabilidad de ingreso de nuevos competidores en este mercado es bastante reducida, toda vez que las condiciones actuales de entrada no permitirían que las aerolíneas en un corto plazo tengan incentivos económicos para rentabilizar su negocio.

7.3.2.2 Costos de la industria aeronáutica

[101] El mercado de transporte aéreo ecuatoriano hacia Europa es reducido en comparación con otros países de la región por la baja demanda que se genera para este tipo de servicios. Esta situación puede explicarse por varios factores: el ingreso medio de la población, la obtención de la visa, el hecho de que las aerolíneas deben domiciliarse en Ecuador para poder operar, las restricciones al cabotaje, entre otros. Dichos argumentos fueron corroborados por varios operadores económicos en entrevistas mantenidas durante el análisis de la operación de concentración.³⁴ Además de lo mencionado, otros de los factores que determina el ingreso para competir en este mercado están relacionados con los costos intrínsecos de la industria aeronáutica que impiden que sea atractivo ingresar a una ruta que no genere rápidamente un rendimiento:

Tabla 12 Costos de la Industria Aeronáutica

Tipos de costos	Implicaciones
Costos directos fijos	<ul style="list-style-type: none">• Arrendamiento de aeronaves o su amortización y depreciación.• Seguros.• Mantenimiento básico y reservas fijas de mantenimiento mayor.• Tripulación. <p>Estos costos se generan aun cuando la aeronave no está volando. Equivalen a la 40% del costo total de la operación.</p>

³³ OACI. (2020). *Effects of novel coronavirus (Covid-19) on civil aviation: economic impact analysis*. Recuperado de: https://www.icao.int/sustainability/Documents/COVID-19/ICAO_Coronavirus_Econ_Impact.pdf

³⁴ Reuniones de trabajo celebradas entre la INCCE con los operadores económicos: 1) PLUS ULTRA el 9 de enero de 2020, a las 15h00; 2) KLM el 10 de enero de 2020, a las 10h00, dentro del expediente SCPM-IGT-INICCE-025-2019.



Tipos de costos	Implicaciones
Costos directos variables	<ul style="list-style-type: none">• Combustible.• Mantenimiento en línea.• Reservas de mantenimientos variables.• Atención al vuelo.• Impuestos y tasas. <p>Equivale al 45% del costo total de la operación.</p>
Costos indirectos	<ul style="list-style-type: none">• Salarios administrativos.• Mantenimiento general.• Comisiones. <p>Equivale al 15% del costo total de la operación.</p>

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020

[102] Lo anterior representa inversiones de millones de dólares, que sin una rentabilidad en las rutas operadas (en función de la demanda y costos) no incentiva a las aerolíneas a ingresar en el mercado. Los altos costos de la industria aeronáutica se han visto reflejados en el mercado ecuatoriano en donde en los últimos años, desde 2008, tan solo han ingresado dos empresas españolas para las rutas a España (PLUS ULTRA 2019, AIR EUROPA 2016), y una para la ruta a Francia (AIR FRANCE 2019). De esta forma los costos en que incurren los nuevos entrantes, al ser irre recuperables podrían considerarse costos hundidos.

[103] Desde el Convenio sobre transporte aéreo suscrito entre España y Ecuador el 8 de marzo de 1974, solamente 8 aerolíneas han ingresado al mercado ecuatoriano, específicamente a las rutas que cubren Ecuador-España. De estas 4 ya no participan: Vuelos Internos Privados VIP S.A., Air Ecuador Airecu S.A., Air Comet S.A., y TAME. Actualmente se encuentran en operación, por el lado de Ecuador solamente **LATAM**, y por el lado de España **AIR EUROPA**, **PLUS ULTRA** e **IBERIA**.³⁵

7.3.2.3 Regulación

[104] La obtención del permiso de funcionamiento se relaciona con varios aspectos: i) que el mercado sea atractivo y ofrezca rentabilidad; ii) que existan frecuencias y slots disponibles; y, iii) que la aerolínea pueda demostrar a las autoridades competentes que puede asumir los costos de la industria aeronáutica antes señalados. El procedimiento puede tomar años, no solo para aerolíneas nuevas sino para las ya establecidas en otros mercados, dado que ingresar a cada mercado implica establecerse desde cero y, además, hay que tomar en

³⁵ Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.



cuenta que en el Ecuador una vez concedido el permiso y obtenido los demás requisitos, la aerolínea deberá comenzar a prestar el servicio de manera inmediata.³⁶

- [105] Asimismo, la regulación del Ecuador no permite realizar cabotaje a empresas que no son ecuatorianas. Para el caso de nuevos competidores, esto podría constituir una importante barrera de entrada, dado que no podría alimentar pasajeros de las ciudades de Quito y Guayaquil o viceversa para realizar sus vuelos a Europa. Para eludir esta barrera, los operadores podrían suscribir acuerdos con empresas que están autorizadas para realizar cabotaje, como por ejemplo **LATAM AIRLINES ECUADOR** o **AVIANCA**, por lo que la nueva entrante dependerá en gran magnitud de la capacidad de estas para alimentar sus vuelos.

7.3.2.4 Obtención de frecuencias

- [106] **IBERIA** manifestó que con respecto a la obtención de frecuencias no existe impedimento alguno para obtenerlas. Mencionó que todavía hay 18 frecuencias disponibles para Ecuador y 1 para España. Asimismo, el número de frecuencias puede extenderse sin ningún inconveniente debido a la política de cielos abiertos de Ecuador.³⁷ Sobre esto se consideró lo siguiente:

- [107] El número de frecuencias es un atributo relevante para los pasajeros al momento de escoger una compañía aérea, pues, ante posibles atrasos en los vuelos, sobre todo de conexión, es preferible volar en una línea aérea que tenga más frecuencias para minimizar el riesgo de perder un vuelo.³⁸ De manera adicional, en el caso de usuarios sensibles al tiempo, estos tienden a dirigirse inicialmente a las compañías con mayores frecuencias, dado que probablemente tengan un vuelo que más se les acomode a sus preferencias horarias.³⁹

- [108] Para una aerolínea *legacy*, que generalmente también son aerolíneas bandera,⁴⁰ obtener varias frecuencias se vuelve mucho más sencillo que para otras aerolíneas, ya que los países

³⁶ Consejo Nacional de Aviación Civil. (2017). Resolución Nro. 018/2017 el 11 de diciembre 2017, publicada en el Registro Oficial Nro. 188, de 26 de febrero del 2018.

³⁷ IBERIA. (2020). Cuestionario “Anexo 1”, Expediente SCPM-IGT-INICCE-025-2019 signado con número de trámite interno ID 163900.

³⁸ Gonzáles, A. (2008). Barreras a la entrada en el mercado aéreo. *Serie de Documentos de Trabajo Universidad de Chile*, núm. 280, p. 12. Recuperado de: <http://new.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/336b8fa4-7cff-40ad-a857-57370dbe947a.pdf>

³⁹ Borenstein. (1991). The dominant firm advantage in multiproduct industries: Evidence from the U.S. airlines. *Quarterly Journal of Economics*, núm. 106, pp. 1237-1266.

⁴⁰ Conforme el artículo 17 de la Convención de la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) es toda aerolínea que opera rutas internacionales regulares al exterior de un país, bajo la reglamentación del Estado de registro, por ejemplo AIR FRANCE es una de estas aerolíneas, pues vuela con matrícula francesa las rutas que Francia laudó con los demás países en sus convenios bilaterales.



con el fin de proteger a las empresas nacionales les asignan preferentemente los derechos de tráfico⁴¹. Además, suelen convenir en los acuerdos bilaterales sobre transporte aéreo, cláusulas para que únicamente aerolíneas de ese país puedan obtener las frecuencias que se negocien.

- [109] Por otro lado, por los efectos que ofrece la modalidad de *hub*, estas aerolíneas al centralizar el tráfico aéreo en un *hub* determinado y desde el mismo distribuir dicho tráfico en diferentes flujos a otros aeropuertos, requieren de un número de frecuencias alto para poder, con mayor flexibilidad, introducir o sacar vuelos entre rutas y de esta manera ofrecer a los usuarios un mayor número de destinos, variedad de precios y niveles de calidad.⁴²
- [110] En este sentido, la Fiscalía Nacional Económica de Chile⁴³ y la doctrina concuerdan que “(...) *la ventaja comparativa derivada del disponer de más vuelos, en una cierta conexión, implica que los ingresos de la operación de una aerolínea crecen más que proporcionalmente al número de frecuencias*”⁴⁴, pues al poder ofertar más vuelos se transportarían más pasajeros, lo cual conllevaría a conseguir una mayor utilidad. Además, si unimos esto con la obtención de *slots* en franjas horarias de alta demanda, se puede cobrar una mayor tarifa en promedio debido al servicio *premium* que otorga la variedad horaria.
- [111] Conforme lo señalado por el Tribunal de Defensa de la Competencia de Chile, la asignación de frecuencias beneficia a una línea aérea establecida o dominante, dado que podrá superar a una entrante en una subasta por mayor pago, debido a las ventajas que posee por estar establecida.⁴⁵ Lo anterior implica que las aerolíneas no solo compiten al momento de adjudicarse las frecuencias adicionales, sino que además compiten en el mercado final por los pasajeros que viajan en la ruta que permite la frecuencia concedida.

⁴¹ Antón, F. (1992). El sistema «hub and spoke» en el transporte aéreo. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, núm. 11, p. 113. Recuperado de: <https://revistas.ucm.es/index.php/AGUC/article/view/AGUC9191110111A>.

⁴² COFECE. (2016). Acuerdo conjunto de cooperación entre Delta y Aeroméxico. *Análisis de casos Septiembre 2016*, p. 2. Recuperado de: <https://www.cofece.mx/cofeca/images/Promocion/Historias/AMX-DELTA-v2.pdf>.

⁴³ Fiscalía Nacional Económica. (2016). *Operación de concentración LATAM Airlines Group, American Airlines Inc., y otras, Rol NC No. 434-2016*, p. 92. Recuperado de: https://www.df.cl/noticias/site/artic/20161123/asocfile/20161123102816/documento_3.pdf

⁴⁴ González, A. (2008). Barreras a la entrada en el mercado aéreo. *Serie de Documentos de Trabajo Universidad de Chile*, núm. 280, p. 13. Recuperado de: <http://new.econ.uchile.cl/uploads/publicacion/336b8fa4-7cff-40ad-a857-57370dbe947a.pdf>

⁴⁵ Tribunal de Defensa de la Libre Competencia. (2009). *Sentencia 44/2006 del TDLC ante demanda presentada por Aerolíneas Sky*. Recuperado de: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2011/03/sent_0081_2010.pdf



- [112] Para relacionar lo antes expuesto en el mercado analizado, conviene indicar cuál es el alcance del acuerdo bilateral en materia de derechos de tráfico aéreo entre Ecuador y España, cómo se asignan las frecuencias y la disponibilidad de las mismas para las rutas que manejan estos dos países.
- [113] En Ecuador, como se mencionó anteriormente, se maneja con una política de cielos abiertos, que se desarrolla a través de acuerdos bilaterales y multilaterales que se negocian entre la Dirección General de Aviación Civil (“**DGAC**”), en representación del Ecuador, y otros Estados. En consecuencia, el otorgamiento de frecuencias se basa en escenarios de reciprocidad entre los países a conectar por medio de acuerdos bilaterales. En otras palabras, cada acuerdo da lugar a derechos de tráfico aéreo que, en el caso de Ecuador, sólo pueden asignarse a empresas u operadores ecuatorianos y, en el caso del otro país, sólo pueden otorgarse a las empresas que ese Estado designe.
- [114] A diferencia de otros países, en Ecuador la asignación de frecuencias no se realiza por subasta o licitación, sino previa solicitud dirigida al Consejo Nacional de Aviación Civil (en adelante “**CNAC**”), el cual decidirá si otorga o no las frecuencias en función de: i) necesidad de atender la demanda del servicio de transporte aéreo; ii) facilitar la conectividad doméstica e internacional; y, iii) promover el turismo y el intercambio comercial. Para lograr la asignación, la aerolínea interesada deberá justificar el motivo de aumentar su número de frecuencias, realizar el pago de derecho de trámite y cumplir con los requisitos de los artículos 6 y 7 del Reglamento de Permisos de Operación para la prestación de los Servicios de Transporte Aéreo Comercial.
- [115] Por otro lado, los procesos de asignación de frecuencias en España se aplican cuando los acuerdos de servicios de transporte aéreo en los que el país sea parte, establezcan limitaciones sobre el uso de frecuencias o el número de compañías aéreas que pueden optar a ser beneficiarias de tales derechos. El procedimiento que se debe seguir se encuentra previsto en el Capítulo III del Real Decreto 1678/2011 y en el artículo 5 del Reglamento (CE) No. 847/2004 del Parlamento Europeo y el Consejo. En el Convenio entre los gobiernos de España y Ecuador sobre transporte aéreo celebrado el 8 de marzo de 1974, existe una limitación en la capacidad de frecuencias, pero no una limitación a la cantidad de compañías aéreas que pueden beneficiarse de los derechos de tráfico aéreo.
- [116] Este procedimiento de asignación de frecuencias por parte de la autoridad española comienza con el acuerdo de iniciación, emitido por resolución del Director General de Aviación Civil español, donde se establecen los parámetros básicos del procedimiento, en particular los derechos de tráfico disponibles, el plazo de presentación de las solicitudes de participación en el procedimiento y el periodo temporal en el que han de comenzar las operaciones.
- [117] Este proceso presenta ciertas dificultades regulatorias de ingreso para las empresas aéreas, ya que el artículo 6 del Real Decreto 1678/2011 establece que en el procedimiento de asignación de derechos de tráfico solamente podrán participar: “(...) *las compañías aéreas*



establecidas en España que cuenten con una licencia de explotación otorgada de acuerdo con lo establecido en el Reglamento (CEE) N° 1008/2008, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de septiembre de 2008, sobre normas comunes para la explotación de servicios aéreos en la Comunidad". Lo anterior se matiza con el hecho de que aerolíneas de otros países, como **KLM** o **AIR FRANCE**, vuelan a Quito y/o Guayaquil por medio de las frecuencias y rutas asignadas a sus países mediante los acuerdos bilaterales que tiene Ecuador con los Países Bajos y Francia, tal como se indicó en la Sección 4 del Informe de la INCCE.

- [118] Además, algunos acuerdos internacionales contemplan derechos de tráfico aéreo con limitaciones, que pueden consistir en frecuencias restringidas o número limitado de vuelos. En ese caso, el de Ecuador-España comporta un nivel de apertura disímil. De esta manera, a continuación se muestra sus principales aspectos:

Tabla 13 Principales Aspectos del Acuerdo Bilateral Ecuador-España

ACUERDO	DERECHOS DE TRAFICO	FRECUENCIAS DISPONIBLES
Ecuador-España	21 frecuencia semanales para cada país en vuelos de pasajeros, de carga y correo en forma combinada.	<u>Aerolíneas ecuatorianas:</u> 17 frecuencias disponibles <u>Aerolíneas españolas:</u> 1 frecuencia disponible

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [119] Si bien las frecuencias que se pueden asignar **son limitadas**, en el Acuerdo se adopta un régimen de cielos abiertos de 3ª y 4ª libertades sin limitaciones en el número de aerolíneas. Lo relacionado con la 5ª libertad se debe acordar entre la DGAC de Ecuador y la de España. En este sentido, aunque las frecuencias son limitadas quedan disponibles 17 para aerolíneas ecuatorianas y 1 para aerolíneas españolas. En el escenario mencionado, para una aerolínea *legacy* o de bandera española o europea no sería atractivo ingresar a dicho mercado, dado que al estar disponible únicamente una frecuencia, no se permitiría ofertar varias rutas y por ende más vuelos. Por lo tanto, para una aerolínea española no sería rentable ingresar al mercado.
- [120] Además, aunque los gobiernos de Ecuador y España decidan ampliar la capacidad del número de frecuencias en el acuerdo bilateral, el participar en este mercado no despertaría un interés mayor para nuevos competidores, primero, por la situación financiera actual de la industria aeronáutica; y segundo, porque la probabilidad de obtención de frecuencias es mayor para una aerolínea *legacy* y/o bandera que ya se encuentre establecida.
- [121] En consecuencia, dado que **IBERIA** concentra más de la mitad de las frecuencias (11) y sumadas las 5 que tiene **AIR EUROPA**, se ubicaría en una posición de ventaja dentro del mercado, pudiendo ofrecer varios itinerarios a precios más bajos que su competencia, lo que supone que un nuevo competidor sería una aerolínea ya establecida, que está domiciliada en España o en Ecuador, dependiendo desde dónde vaya operar en el mercado,



y que pueda asumir los costos de ingreso como para ofertar vuelos en los mismos rangos que **IBERIA**.

- [122] Lo anterior reduce notablemente los incentivos que las compañías tendrían para ingresar en este mercado, provocando que el ingreso de un nuevo competidor no sea probable. En esta línea, cabe señalar que en el caso ecuatoriano no existe evidencia de que aerolíneas ecuatorianas o latinoamericanas, diferentes de **LATAM**, hayan ingresado al mercado de transporte aéreo de pasajeros y de carga en la ruta Quito y/o Guayaquil hacia Madrid y viceversa, pues aerolíneas como **AVIANCA**, **AEROMEXICO** y **COPA** vuelan desde sus propios *hubs*. Por ejemplo, **AVIANCA** vuela desde Colombia a España y oferta vuelos desde Ecuador hacia España mediante escala en una ciudad colombiana.
- [123] Por el lado de España, además de **AIR EUROPA**, **PLUS ULTRA** e **IBERIA**, no existen otras aerolíneas que realicen vuelos a Latinoamérica. Por ejemplo, la empresa **VUELING AIRLINES**⁴⁶, que es una aerolínea española fundada en 2004, con sede en Barcelona, tiene *hub* es el aeropuerto de Barcelona-El Prat, siendo una empresa importante en el mercado aéreo europeo, ya que vuela a más de 140 destinos y ninguno de ellos al continente Americano. Cabe señalar que existen otras aerolíneas como **VOLOTEA**⁴⁷, fundada en 2012 y **EVELOP AIRLINES**⁴⁸, fundada en 2013, que al igual que **VUELING AIRLINES** son de bajo costo y no han mostrado interés en participar en el mercado latinoamericano.
- [124] En caso de que existiera el interés de alguna aerolínea de expandirse o ingresar en estas rutas, España y Ecuador tendrían que acordar aumentar el número de frecuencias que se pueden asignar. Teniendo en cuenta que la última vez que estos dos países decidieron acrecentar el número de frecuencias fue el 8 de octubre de 2006⁴⁹, sería previsible que un nuevo acuerdo se demoraría en suscribirse. Por lo tanto, la CRPI concuerda con la INCCE en que no existiría el interés en el corto o mediano plazo de las aerolíneas españolas en ingresar al mercado ecuatoriano.
- [125] De igual forma, existen aerolíneas europeas como **AIR FRANCE** y **KLM** que son *legacy* y viajan a Latinoamérica, específicamente a Ecuador, pero lo hacen mediante sus respectivos *hub* y ofertan vuelos a España desde Quito y/o Guayaquil realizando una escala en París o Ámsterdam.

⁴⁶ PLUS ULTRA. (2020). *Nuestra empresa*. Recuperado de: <https://plusultra.com/conocenos>

⁴⁷ VOLOTEA. (2020). *Sobre Volotea*. Recuperado de: <https://www.volotea.com/es/sobre-volotea/>

⁴⁸ EVELOP AIRLINES. (2020). *Sobre Nosotros*. Recuperado de: <https://www.evelop.com/sobre-nosotros>.

⁴⁹ DGAC. (2020). Anexo 2 signado con número de trámite interno ID 159473, el cual contiene el Acta del Ministerio de Transporte Movilidad y Agenda Urbana de 7 de noviembre de 2006 donde se comunica el nuevo marco de 21 frecuencias semanales para cada parte acordado por España y Ecuador el 6 de octubre de 2006, mediante intercambio de escritos diplomáticos.



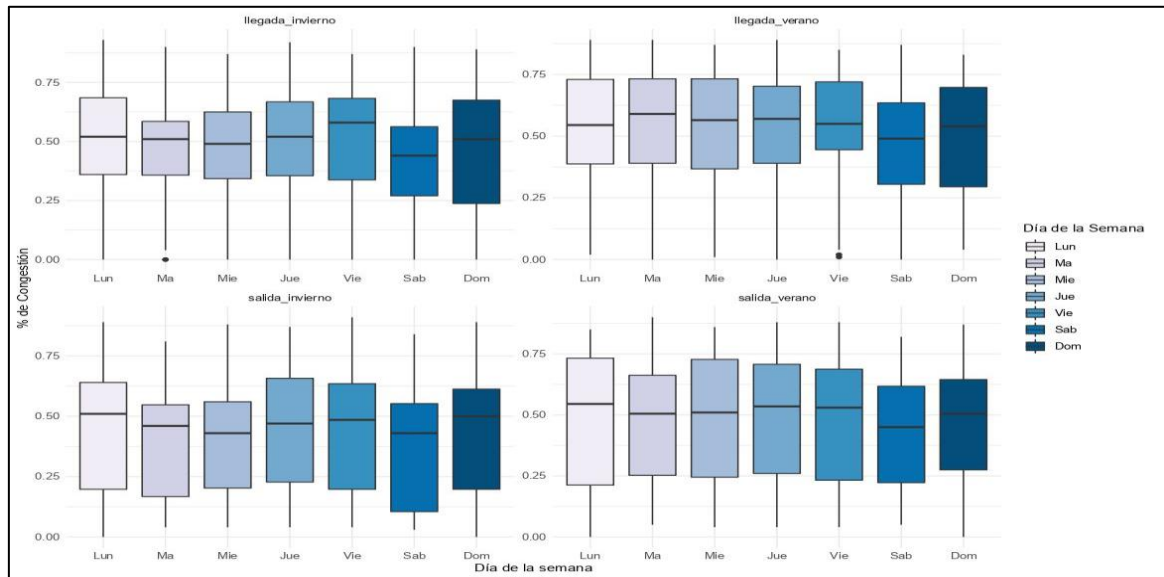
7.3.2.5 Infraestructura aeroportuaria

- [126] El principal insumo a nivel aeroportuario son los denominados *slots* o franjas horarias, que corresponden a los derechos de una línea aérea para despegar o aterrizar en algún horario determinado. Sin el acceso a ellos las aerolíneas simplemente no pueden ofrecer esa ruta. En aeropuertos congestionados los *slots* de mayor demanda son aquellos que ofertan horarios atractivos tanto de llegada como de salida, pero principalmente son los que permiten hacer conexiones a otros destinos con un tiempo menor de espera. Según la COFECE “(...) dada la importancia de los *slots* para la operación de servicios de transporte aéreo, es esencial que los regímenes de asignación de *slots* contribuyan a la creación de un piso parejo para los competidores”⁵⁰. Por esta razón, la asignación primaria de *slots* debe ser guiada por los principios de neutralidad, transparencia y no discriminación.
- [127] El de Madrid es un aeropuerto totalmente coordinado bajo el Reglamento *Slots* de la UE (Nivel 3), lo que significa que cada movimiento comercial y de aviación general requiere la asignación previa de un *slot*. Este aeropuerto cuenta actualmente con cuatro terminales (T1, T2, T3 y T4), que juntas brindan una capacidad para 70 millones de pasajeros al año, donde en 2019 llegaron 61.734.037 pasajeros.⁵¹

Gráfico 4 Nivel de Congestión en Aeropuerto de Madrid

⁵⁰ COFECE. (2015). Congreso de Derecho Aeronáutico. Recuperado de: https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/congresoderechoaeronautico_itam_150815.pdf.

⁵¹ AENA. (2019). El Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas cierra 2019 con 61,7 millones de pasajeros. Recuperado de: [http://www.aena.es/es/corporativa/aeropuerto-adolfo-suarez-madrid-barajas-cierra-2019-617-millones---de-pasajeros.html?p=1237548067436#:~:text=agosto%20de%202020\)-,El%20Aeropuerto%20Adolfo%20Su%C3%A1rez%20Madrid%20DBarajas%20cierra%202019,61%20C7%20millones%20de%20pasajeros&text=El%20Aeropuerto%20Adolfo%20Su%C3%A1rez%20Madrid%20DBarajas%20ha%20registrado%20en%202019,de%20la%20historia%20del%20Aeropuerto](http://www.aena.es/es/corporativa/aeropuerto-adolfo-suarez-madrid-barajas-cierra-2019-617-millones---de-pasajeros.html?p=1237548067436#:~:text=agosto%20de%202020)-,El%20Aeropuerto%20Adolfo%20Su%C3%A1rez%20Madrid%20DBarajas%20cierra%202019,61%20C7%20millones%20de%20pasajeros&text=El%20Aeropuerto%20Adolfo%20Su%C3%A1rez%20Madrid%20DBarajas%20ha%20registrado%20en%202019,de%20la%20historia%20del%20Aeropuerto.).



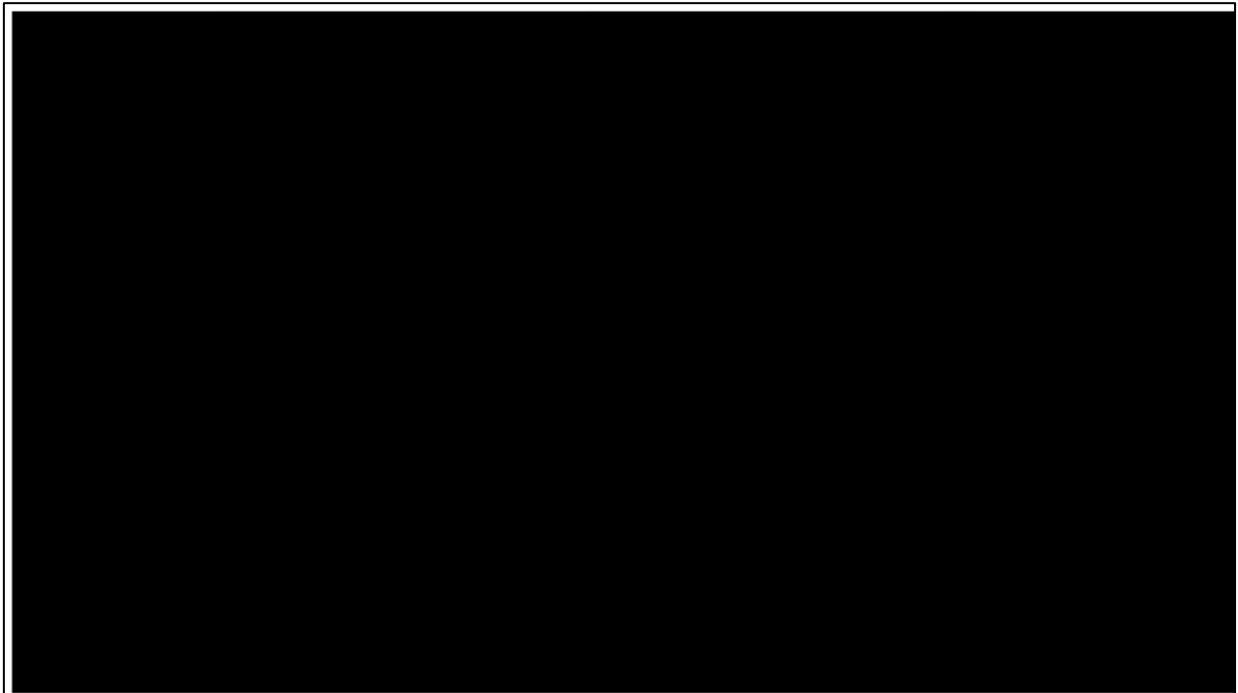
Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [128] En el gráfico anterior se observa que dependiendo del día de la semana, la temporada, si es un vuelo de llegada o salida, la congestión promedio es de alrededor del 50%, pudiendo llegar al 80% de en ciertas franjas horarias, siendo el itinerario nocturno donde existe una mayor disponibilidad de *slots*.
- [129] A continuación se detalla la capacidad de *slots* que se pueden asignar en el aeropuerto de Madrid:
- Llegada-Verano: 48 *slots* en los horarios de 5 am a 8pm, mientras que 20 *slots* de 9 pm a 4 am.
 - Salida-Verano: 52 *slots* en los horarios de 5 am a 8pm, mientras que 20 *slots* de 9 pm a 4 am.
 - Llegada-Invierno: 48 *slots* en los horarios de 6 am a 9 pm, mientras que 20 *slots* de 10 pm a 5 am.
 - Salida-Invierno: 48 *slots* en los horarios de 6 am a 9pm, mientras que 20 *slots* de 10 pm a 5 am.
- [130] De la información proporcionada por **IBERIA**, se desprende que entre cuatro a cinco horas al día tanto en *slots* de llegadas como de salidas, pueden tener niveles severos de congestión con menos del ■■■ de disponibilidad de espacios, especialmente para los movimientos de la mañana y el mediodía. El aeropuerto de Madrid tiene un espacio principalmente establecido para llegadas entre las 8 a.m., 11 a.m. y 12 pm., y para salidas entre las 5 a.m. a 6 a.m. y 9 a.m. a 10 a.m.
- [131] En lo que respecta a las franjas horarias asignadas en Madrid, **IBERIA** en conjunto con **IAG**, tienen la mayor cartera de *slots* en el aeropuerto. En el verano de 2019 disponían de



■ franjas horarias por semana, representando un ■ de todas las franjas horarias disponibles; **AIR EUROPA** tenía la segunda mayor cartera con ■ llegadas por semana (■); **LATAM** tenía ■ slots por semana (■); y **PLUS ULTRA** tenía ■ slots de llegada semanal (■). De lo mencionado se desprende el alto grado de ocupación de slots que mantiene actualmente **IBERIA** y que, de ejecutarse la operación de concentración, se reforzarían. En los siguientes gráficos sobre la temporada de invierno (para el caso de verano se replica los mismos resultados), se observa que **IBERIA** y **AIR EUROPA** (código UX), en conjunto (IBUX), acumularían en promedio el ■ de los slots asignados, y en algunas franjas horarias de alta demanda llegarían a poseer hasta el ■ reforzando así la posición de **IBERIA** en el mercado.

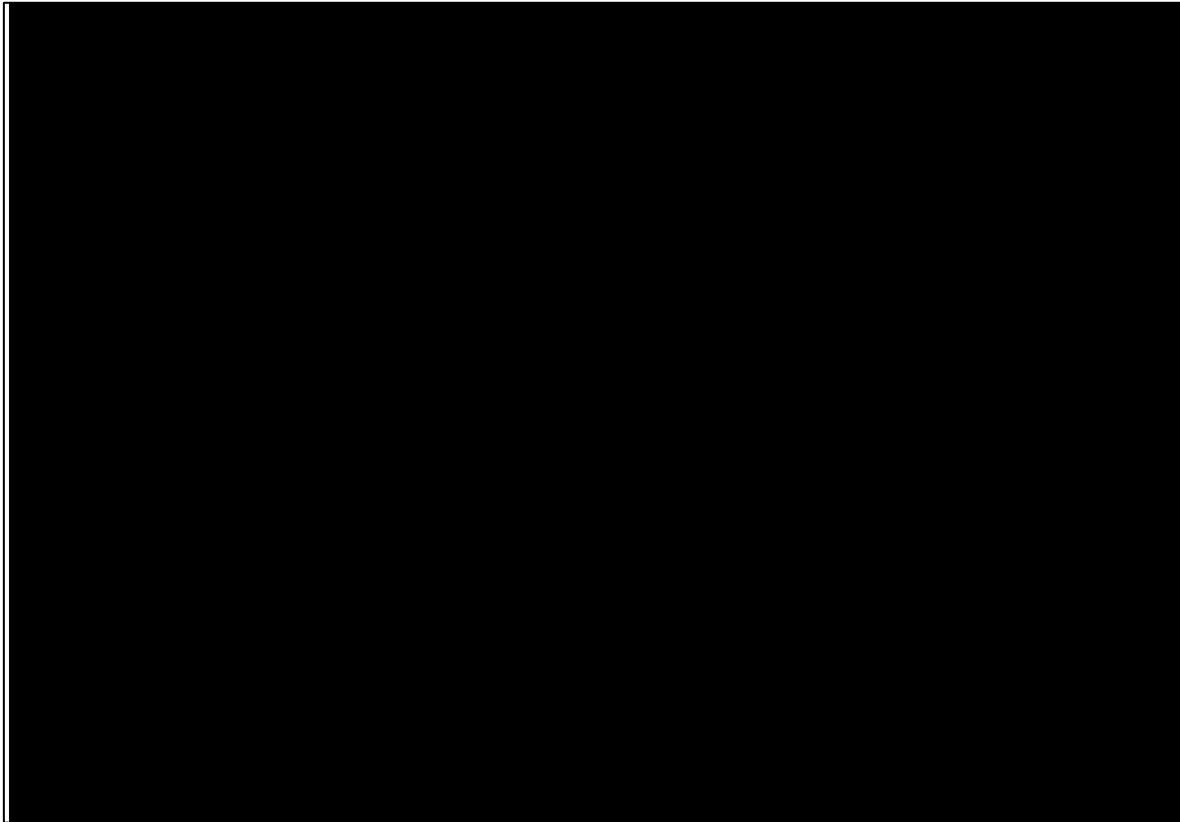
Gráfico 5 Slots Asignados para las llegadas de aeronaves en la temporada de invierno- 2019



Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

Nota: **IBERIA** y **AIR EUROPA** acumularían la mayoría entre el ■ al ■ del total de slots asignados.

Gráfico 6 Slots Asignados para las salidas de aeronaves en la temporada de invierno- 2019



Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

Nota: **IBERIA** y **AIR EUROPA** acumularían la mayoría entre el ■■■ al ■■■ del total de *slots* asignados.

[132] De la experiencia de casos internacionales⁵² y de los datos proporcionados por el operador económico notificante⁵³, se tiene que en el aeropuerto de Madrid existe congestión con respecto a *slots* de alta demanda, lo cual unido a las restricciones de pista, terminal y *stand* dificultaría la entrada de nuevas aerolíneas. La capacidad está restringida por el límite de movimiento del transporte aéreo y el límite de ruido nocturno⁵⁴; por ejemplo, desde las 21h00 la capacidad total de *slots* baja de ■■ a ■■; desde las 22h00 a las 03h00 baja a ■■ y a las 04h00 a ■■. Hay un número limitado de espacios de pista disponibles en diferentes

⁵² Casos de operación de concentración económica: **1)** Comisión Europea. (2015). Caso No. M.7541 - IAG / AER LINGUS; y, **2)** Fiscalía Nacional Económica. (2016). Rol NC No. 434-16, LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras.; **3)** Corte Suprema de Justicia de Chile. (2019). Rol 31.502-2018. Tercera Sala de la Corte Suprema, LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras.

⁵³ IBERIA. (2020). Anexo a escrito presentado el 20 de julio de 2020, a las 12h08, signado con ID 164960.

⁵⁴ Comisión Europea. (2015). Caso No. M.7541 - IAG / AER LINGUS. Recuperado de: https://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m7541_20150714_20212_4564413_EN.pdf



- [135] La Comisión Europea llegó a una conclusión similar en el Caso M. 6663 - Ryanair / Aer Lingus III, señalando que el aeropuerto de Madrid no tiene restricciones de franjas horarias como tal, excepto durante las horas pico particulares. La congestión por la falta de *slots* de alta demanda se debe principalmente a las restricciones de pista, terminal y *stand*.
- [136] Por lo expuesto, la CRPI considera que la infraestructura aeroportuaria es una condición que puede generar un desincentivo a nuevos actores para ingresar a competir en las rutas desde Ecuador hacia Madrid.

7.3.2.6 Amplitud y densidad de red

- [137] Para que una aerolínea ingrese en una nueva ruta esta última debe ser atractiva. Es por ello que uno de los requisitos de entrada para poder competir en el mercado, consiste en que la estructura de redes debe ser homologada por el entrante en condiciones similares a las empresas ya establecidas. Esto se traduce en generar una oferta de vuelos al menos similar a las aerolíneas como **IBERIA**, lo que resultaría de difícil ejecución, puesto que un nuevo operador deberá contar con un aeropuerto *hub*, y poseer *slots* que le permitan realizar conexiones que no impliquen mucho tiempo de espera.⁵⁸
- [138] Lo mencionado se relaciona con el manejo de un *hub*, pues este activo otorga ventajas a las empresas aéreas, tal como sería el poder adquirir frecuencias, *slots* y ofertar vuelos de conexión. No tenerlo disminuye la posibilidad de que un nuevo competidor pueda desafiar exitosamente a un competidor establecido, como lo son **IBERIA** o **AIR EUROPA**, ya que cuentan con el *hub* de Madrid como base de sus operaciones.⁵⁹
- [139] Ofrecer oportunidades de conexión también parece ser una ventaja para asegurar un tráfico empresarial altamente rentable. El aeropuerto de Madrid ofrece mejores oportunidades de conexión para los viajeros que se dirijan a puntos más allá de Madrid o España.⁶⁰ Según la

⁵⁸ Fiscalía Nacional Económica. (2016). Operación de concentración LATAM Airlines Group, American Airlines Inc., y otras, Rol NC No. 434-2016, pp. 34-35. Consultado el 15 de abril de 2020 recuperado de <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/11/Reclamaci%C3%B3n-Res.-N%C2%B054.pdf>

⁵⁹ IBERIA. (2019). Formulario para la notificación de operaciones de concentración económica signado con ID 149454-264114.

⁶⁰ Consejo del Transporte y la Logística, Departamento de Asuntos Regulatorios y Europeos. (2019). El transporte aéreo: aportación a la economía española y propuestas para la mejora de su competitividad. Recuperado de: https://contenidos.ceoe.es/CEOE/var/pool/pdf/publications_docs-file-609-el-transporte-aereo-aportacion-a-la-economia-espanola-y-propuestas-para-la-mejora-de-su-competitividad.pdf



Corte Suprema de Justicia de Chile⁶¹, los riesgos unilaterales exclusorios están vinculados principalmente al uso de un aeropuerto como *hub* y los comportamientos estratégicos que de ello derivan. Además, las aerolíneas podrían tener incentivos para establecer subsidios cruzados o cobrar precios negativos en algunos tramos de los viajes, y con esto trasladar poder de mercado desde las rutas monopolizadas a otras que utilicen estas últimas como insumo.

- [140] Por consiguiente, el ingreso de un nuevo competidor podría presentar dificultades, dado que debería mantener un esquema de negocio basado en explotación de economías de escala y redes. Esto se traduce en que el ingresante debe tener como *hub* al aeropuerto de Madrid y a su vez a partir de este conectar con otras ciudades europeas, lo cual implica inversiones adicionales y rivalizar con el actor preponderante en dicho aeropuerto, por cuanto resultaría en una barrera adicional que se deberá superar. En la sección de efectos se profundizará más sobre este tema.
- [141] Adicional a esto, de acuerdo con la evidencia que la INCCE ha podido recabar, las aerolíneas de terceros países que no cuentan con un *hub*, ya sea en la ciudad de origen o destino de la conexión, no son consideradas como competidores directos o importantes en dichos mercados. Esto se puede evidenciar en Ecuador en las rutas UIO-MAD y GYE-MAD, donde **IBERIA** es el operador con mayor participación con █████% y █████%, respectivamente, teniendo como principal competencia en estas rutas a los operadores económicos que poseen su *hub* en el otro extremo de la ruta, como sería el caso de **AIR EUROPA** y **PLUS ULTRA**. Dicha situación se repite en las rutas hacia París y Ámsterdam, donde el operador económico **KLM/AF** es el principal por poseer *hubs* tanto en el aeropuerto francés como en el holandés.
- [142] De esta manera, las participaciones mayoritarias en estas rutas son de titularidad de las aerolíneas procedentes de los países de origen y destino de cada conexión, lo que significa que el sistema de *hub* otorga dominio a los operadores que lo operen, siendo sus principales competidores aquellos que también cuentan con el mismo *hub*.

7.3.2.7 Acuerdos de cooperación

- [143] Se ha podido identificar que los acuerdos interlínea (interlining), el uso compartido de infraestructura, la prestación mutua de servicios aeroportuarios, la acumulación de puntos para PPF, el código compartido, entre otras, son condiciones que pueden dificultar el ingreso de nuevas empresas, ya que representan ventajas sobre aquellos operadores que no las poseen. Por ejemplo, si una compañía no tiene posibilidad para realizar vuelos más allá de Madrid, el suscribir un acuerdo interlínea generaría un beneficio directo a sus usuarios, ya que podrían tener un mayor número de opciones de destino. Esto implicaría que dicha

⁶¹ Tercera Sala de la Corte Suprema de Chile. (2019). Rol 31.502-2018., LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras. Recuperado de: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2019/05/Corte-Suprema-JBA-31502-18.pdf>



compañía fuera más competitiva frente aquella que no cubra esas rutas o que no poseen la capacidad de suscribir dichos convenios.

[144] El pertenecer a una alianza global facilita la suscripción de acuerdos de cooperación para los miembros de la misma. Por consiguiente, formar parte de dichas alianzas puede ser una condición para que mejoren las posibilidades de rentabilidad e ingreso a un mercado, dado que se podría realizar una mejor explotación de las rutas por los beneficios que implican los acuerdos con otras aerolíneas. Esto también podría generar probables riesgos de exclusión, ya que existe la posibilidad que miembros de una alianza no tengan el incentivo de firmar acuerdos de cooperación con otro operador de otra alianza o aquellos que no pertenezca a ninguna. Al respecto, el operador económico **PLUS ULTRA** mediante escrito⁶² de 06 de agosto de 2020 indicó que: “
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]”.

[145] Por estos motivos, la INCCE considera que la suscripción de acuerdos, al igual que pertenecer a una alianza global, pueden constituir barreras para el ingreso de nuevas aerolíneas, ya que permiten explotar economías de red, ofertar mejores itinerarios, horarios, destinos, y programas de pasajero frecuente, entre otras.

Conclusión

[146] De la evaluación de probabilidad se colige que existen altas barreras de entrada para el ingreso de nuevos competidores en el mercado. La CRPI concluye que la posibilidad de que una nueva aerolínea opere las rutas desde Ecuador hacia Madrid, en las mismas condiciones que los realiza la empresa adquirida, es prácticamente nula tanto en el corto como en el medio plazo.

[147] Por tanto, la CRPI concuerda con la INCCE en que no es relevante realizar un análisis de prontitud y suficiencia, ante un hecho que parece improbable.

[148] No obstante, a manera informativa, la CRPI resalta que la INCCE estimó que el ingreso de un nuevo operador que tenga la misma amplitud de escala y cobertura que **AIR EUROPA**, podrá generar presiones competitivas suficientes para disuadir el ejercicio de poder de mercado dentro de un tiempo oportuno, siempre que supere todas las barreras descritas anteriormente.

7.4 Eficiencias de la operación

7.4.1 Eficiencias presentadas por el Operador Notificante

⁶² PLUS ULTRA. (2020). Expediente SCPM-IGT-INICCE-025-2019 signado con número de trámite interno ID 166602.



[149] En la notificación de concentración el operador económico menciona una breve explicación sobre las eficiencias de la operación, de conformidad con el numeral 5 del artículo 22 de la LORCPM:

La operación de concentración permitirá que la operación del Target ecuatoriano se beneficie de las mejoras provenientes de la transferencia de tecnología y know-how de IBERIA, la que a su vez redundará en mejora de la calidad del servicio y la experiencia del usuario. Adicionalmente tanto el Target ecuatoriano como IBERIA podrán beneficiarse de: i) mayores economías de escala, asociadas a un mayor nivel de servicios prestados, y ii) mayores economías de compra. Estas economías resultarán en beneficios de los usuarios, a través de la mejora de costos. Finalmente, el servicio conjunto del Target ecuatoriano e IBERIA mejorará la conectividad, los itinerarios y las redes a las que podrán acceder los usuarios del servicio de transporte de pasajeros, de carga y correo entre Ecuador y Europa.

[150] El 02 de julio de 2020 **IBERIA**⁶³ presentó un escrito en el que mencionó los beneficios que traería la operación para los pasajeros de Ecuador, Europa y Latinoamérica:

- Ampliar los destinos del *hub* de Madrid para competir con los principales *hubs* europeos. Menciona que para esto se requiere de una mayor escala, lo que se obtendría con la operación.
- Mejorar sustancialmente la cobertura de la red de Latinoamérica, así como establecer una nueva plataforma de crecimiento que permita ampliar el alcance de la red. Los operadores económicos vinculados a la operación analizada, operan en redes complementarias desde y hacia Latinoamérica. Por lo tanto, la operación mejorará la conectividad, triplicando las conexiones por vuelo.
- Más beneficios para el consumidor por medio de mayores destinos, flexibilidad de horarios y aumento de la posibilidad de acumular millas para viajeros frecuentes.
- Fomentar el desarrollo y crecimiento de **AIR EUROPA**. Permitir a la empresa acceder a los servicios de IAG cargo, a los servicios de finanzas y compras de IAG, así como a los miembros del programa AVIOS.
- **AIR EUROPA** pasará a formar parte del portafolio de IAG y generará sinergias al acceder a los servicios de IAG en el ámbito de carga, programa de fidelización, digital y compras.

⁶³ IBERIA. (2020). Cuestionario “Anexo 1”, signado con número de trámite interno ID 163900, dentro del expediente SCPM-IGT-INICCE-025-2019.



7.4.2 Análisis realizado por la INCCE y plasmado en el Informe

7.4.2.1 Verificable

[151] La CRPI concuerda con la INCCE en que el operador económico notificante no cuantificó las eficiencias presentadas. Como **IBERIA** no sustentó de manera técnica de qué forma la operación de concentración podría generar una mejora en el desarrollo tecnológico y económico del país, se concluye que el notificante no ha satisfecho la carga probatoria que le corresponde en cuanto se refiere a la eficiencia descrita.

7.4.2.2 Intrínseca a la operación

7.4.2.2.1 Ampliar los destinos desde el hub de Madrid. Si bien no todos los destinos del operador económico **IBERIA** son los mismos que los de **AIR EUROPA**, en un primer momento la oferta de destinos podría aumentar. Sin embargo, este beneficio podría ser obtenido por el operador económico **IBERIA** sin necesidad de realizar la operación, por dos motivos: i) al ser una aerolínea legacy tiene mayor probabilidad de obtener frecuencias y slots en diferentes aeropuertos, y ii) al pertenecer a una alianza como One World, puede realizar códigos compartidos que le permitan ofertar dichos destinos, concluyendo que este beneficio para el consumidor no es intrínseco de la operación.

7.4.2.2.2 Mayores beneficios, con flexibilidad de horarios. Este punto está relacionado con el anterior. Si bien debido al resultado de la operación el nuevo operador contaría con más slots y frecuencias, la CRPI concuerda con la INCCE al indicar que **IBERIA** actualmente ya cuenta con varios slots de mayor demanda en el hub de Madrid y, por lo tanto, la eficiencia alegada no sería intrínseca de la transacción, ya que **IBERIA** actualmente posee una oferta atractiva. Por otro lado, si bien pueden existir más opciones de horarios para los clientes finales, es importante mencionar que los acuerdos de código compartido ya permiten la coordinación de horarios más eficientes para facilitar la conexión de vuelos, razón por la cual esta eficiencia difícilmente podría considerarse como inherente a la operación de concentración.

7.4.2.2.3 Desarrollo de la marca AIR EUROPA por medio de acceso a la red y beneficios de IBERIA. la INCCE considera que esta eficiencia no es un resultado inherente a la operación de concentración, dado que únicamente se están utilizando los beneficios de **IBERIA** para que los utilice **AIR EUROPA** como una extensión de la marca.

7.4.2.3 Beneficios para el consumidor

[152] **Mejorar sustancialmente la cobertura de red de Latinoamérica y una nueva plataforma de crecimiento que permita ampliar el alcance de la red.** La CRPI



concuera con la INCCE en que esta eficiencia si bien podría generar mayor conectividad en Latinoamérica, ya existen varios operadores económicos que presentan conexiones como son **LATAM**, **IBERIA**, **COPA**, entre otras. Además, no existe evidencia que permita establecer que estos beneficios serán trasladados al consumidor final en términos de mejores precios, mejor calidad o menor tiempo de vuelo.

- [153] Finalmente, la CRPI concluye con base en el análisis realizado por la INCCE, que los documentos presentados por **IBERIA** no acreditan la verificabilidad y la magnitud de las eficiencias alegadas, y cómo las mismas beneficiarán al consumidor.

7.5 Riesgos de la operación

- [154] Existen precedentes a nivel internacional que indican que las operaciones de concentración que generan como resultado un operador económico con poder de mercado, pueden presentar efectos unilaterales que afecten de manera negativa a la competencia, y en especial al excedente del consumidor. En tal razón, es necesario identificar los posibles problemas que puede generar con el fin de evitarlos, ya sea mediante el establecimiento de remedios o por medio de la negación de la operación.
- [155] La INCCE estima que la transacción analizada podría generar riesgos a la libre competencia, debido a los cambios estructurales en los mercados relevantes definidos, conforme se lo ha venido detallando a lo largo del presente informe, y por la probable ausencia de nuevos competidores que disciplinen cualquier ejercicio de la posición de dominio que se reforzará con la adquisición de **AIR EUROPA**.
- [156] El planteamiento se basa en los siguientes argumentos: i) existe una alta concentración ex post en todas las rutas cuyo Origen-Destino es Ecuador-España; ii) al haber una alta cercanía competitiva entre **IBERIA** y **AIR EUROPA**, se estaría eliminando un competidor directo (considerando además que el mercado en todas las rutas se caracteriza por tener pocos competidores); y, iii) la existencia de altas barreras de entrada que no permitirían el ingreso de terceros al mercado que pudieran disuadir cualquier efecto contrario a la competencia.
- [157] Los principales riesgos identificados por la INCCE se refieren a la posible generación de efectos unilaterales que pudieran impactar sobre los consumidores, debido al incremento de poder de mercado obtenido a través de la transacción por parte de **IBERIA**.

7.5.1 Riesgos unilaterales de alza de precios a consumidores

- [158] Dado que tanto **IBERIA** y **AIR EUROPA** pasarían a comportarse como un mismo operador económico, el resultado de la operación es una alta concentración en las 6 de las 8 rutas donde existe traslape. Además, en ausencia de potenciales entrantes se podría presentar un incentivo de las partes para ejecutar comportamientos de incrementos de alza de tarifas.



- [159] Existen amplios precedentes de derecho comparado sobre aumento de precios en estos mercados por la eliminación de un competidor directo⁶⁴, debido a que ya no se daría el mismo nivel de presión competitiva por la ausencia de una empresa rival. Lo anterior depende del nivel de concentración⁶⁵, ya que mientras más elevado existe un mayor riesgo de subir las tarifas, situación que se cumple para el presente análisis dado que **IBERÍA** es la empresa más grande y **AIR EUROPA**, dependiendo la ruta, es la segunda o tercera del mercado.
- [160] En un análisis realizado por la COFECE⁶⁶ relacionado con la afectación que una operación puede generar sobre los precios y considerando la eliminación de un competidor potencial y la eliminación de la presión competitiva de un competidor directo, se identificó, en el primer caso, un aumento de precios de 1,40%, mientras que para el segundo caso un aumento en los precios de 4,26%. Ese criterio coincide con los resultados obtenidos por la FNE, en donde se mencionan efectos mayores con alzas que van desde el 4% al 20%⁶⁷. Asimismo, en un análisis realizado en Estados Unidos⁶⁸, se demostró que existe aumento de precios cuando se ejecutan operaciones de concentración y cuando en el mercado existen pocos competidores.
- [161] La literatura también ha identificado que existen mayores problemas en las operaciones de concentración que involucran a empresas que comparte el mismo *hub*, dado que ofertan la misma ruta para alimentar el *hub*, para posteriormente realizar conexiones⁶⁹. En la siguiente tabla se resume algunos hallazgos realizados por investigadores y autoridades de competencia.

⁶⁴ Como se ha mencionado, los competidores directos son aquellos que ofrecen vuelos directos en rutas O-D, en este sentido AIR EUROPA y PLUS ULTRA son los rivales más cercanos de IBERIA, comparte el mismo Hub, y son de líneas aéreas de bandera española.

⁶⁵ Kwoka J (2008). The Price Effect Of Eliminating Potential Competition: Evidence from an Airline Merger.

⁶⁶ COFECE. (2015). Evaluación ex ante de una concentración en el mercado de transporte aéreo regular de pasajeros entre México y los Estados Unidos de América a través de un Acuerdo de Cooperación Conjunta. Recuperado de: https://www.cofece.mx/cofece/phocadownload/PlaneacionE/boe_cnt-050-2015_delta-aeromexico.pdf

⁶⁷ FNE. (2016). *Consulta de la Asociación chilena de Empresas de Turismo A.G. sobre operación de concentración LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras*. Recuperado de: https://www.df.cl/noticias/site/artic/20161123/asocfile/20161123102816/documento_3.pdf

⁶⁷ Agostini, C. (2012). *El mercado de transporte aéreo: lecciones de política de una revisión de la literatura*. Recuperado de: <https://www.scielo.br/pdf/jtl/v6n3/v6n3a13.pdf>

⁶⁸ Borenstein, S. (1990). *Airline Mergers, Airport Dominance and Market Power*. Recuperado de: <http://faculty.haas.berkeley.edu/borenste/download/AERPP90AirMerge.pdf>

⁶⁹ Department of Justice. (2000). Concerning Antitrust Analysis of Airline Mergers.



Tabla 14 Literatura sobre incremento de precios en el sector de transporte aéreo de pasajeros

Autoridad/ Autor	Año	Título	Operación de Concentración/ Estudio	Rutas	Cambio en precios
COFECE	2016	Evaluación ex ante de una concentración en el mercado de transporte aéreo regular de pasajeros entre México y los Estados Unidos de América a través de un Acuerdo de Cooperación Conjunta	Delta- Aeroméxico	Mex- USA	1,40%- Reducción de competidor potenciales 4,26%- Reducción de la presión competitiva de Delta.
John Kwoka	2010	THE PRICE EFFECT OF ELIMINATING POTENTIAL COMPETITION: EVIDENCE FROM AN AIRLINE MERGER	USAir (US Airways)/Piedmont Airlines	USA	5-6%- Reducción de competidor potencial. 9-10,2%-Reducción de competidor real.
FNE	2016	Consulta de la Asociación chilena de Empresas de Turismo A.G. sobre operación de concentración LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras", Rol NC N" 434-2016, al H. Tribunal de Defensa de la Libre competencia	IAG/ LATAM y AA/LATAM	Chile- Europa y Chile- USA	15% cuando se elimina un competidor Non-Stop; haciendo referencia a la Resolución 37 TDLC. Todo esto bajo el entorno de ATI.
Steven A. Morrison	1990	The Dynamics of Airline Pricing and Competition	Estudio Desregulación en USA	USA	Cuando aumenta la concentración, aumenta las tarifas.



and Clifford Winston					
Severin Borenstein	1990	Airline Mergers, Airport Dominance, and Market Power	Northwest's/Rep ublic Airlines y Trans World Airlines/Ozark Airlines	USA	Trans World/ Ozark Airlines: El incremento de precios desde 1985 a 1987, es cercano al del promedio evidenciado en otras rutas. Northwest's/Republic Airlines: La concentración reforzó el poder de mercado, Los precios aumentaron más rápido que el promedio de la industria. Precios se incrementaron en 38% más que el promedio para el año 1987.
TDLC	2018	Acuerdos comerciales o “Joint Business Agreements” que se pretende implementar para el servicio de transporte aéreo de pasajeros y carga entre, por una parte, LATAM Airlines Group S.A. y American Airlines, Inc. Agencia Chile, relativo a vuelos entre América del Sur y Estados Unidos y Canadá	IAG/ LATAM y AA/LATAM	Chile- Europ a y Chile- USA	4,7% por la reducción de competidor. Todo esto bajo el entorno de ATI.
Catherine A. Peterman	2014	The Future of Airline Mergers after the US	US AIRWAYS/AM	USA	Operación que elimina competencia directa podría generar efectos



		Airways and American Airlines Merger.	ERICAN AIRLINES		adversos en los precios.
Szymon Murek	2017	REMEDIES IN AIRLINE MERGERS IN THE EUROPEAN UNION	Air France/KLM Lufthansa/SN Airholding Lufthansa/Austrian Airlines Ryanair/Aer Lingus IAG/Aer Lingus	Europa	Operaciones que generan reducción de competencia podrían incrementar precios.

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [162] La experiencia internacional da cuenta de que las operaciones de concentración en el sector de transporte aéreo de pasajeros generan incentivo para incrementar los precios. Es por este motivo que la CRPI resalta que la INCCE realizó un análisis empírico para comprobar de manera análoga el efecto que podría desencadenar la transacción entre **IBERIA** y **AIR EUROPA**.

7.5.1.1 Evaluación empírica de precio

- [163] En esta sección se abordará de manera empírica el efecto que podría generar la operación de concentración sobre las tarifas aéreas en la ruta desde Ecuador hacia el hub de Madrid, dado que este es el trayecto troncal que conecta a diferentes puntos en Europa y donde se podrían generar incentivos para incrementar precios sin que estos representen una pérdida de beneficios.
- [164] Para realizar este análisis la INCCE requirió información a la DGAC⁷⁰ sobre las tarifas históricas que reportan **PLUS ULTRA**, **KLM**, **IBERIA** y **AIR EUROPA**. Para la evaluación se tomó el periodo 2014 a 2020 (hasta enero) con frecuencia mensual.

7.5.1.1.1 Evaluación de precios

- [165] Como no existen registros de procesos de adquisiciones en Ecuador que hayan pasado por autorización ante la SCPM, la estimación de cualquier efecto en precios, ante la reducción de un competidor independiente en este sector, se dificulta por la ausencia de la evidencia.
- [166] No obstante, existe información actualizada sobre el ingreso de **AIR EUROPA** y **PLUS ULTRA** al mercado de transporte aéreo de pasajeros en Ecuador, lo que puede ser usado

⁷⁰ Dirección General de Aviación Civil. “Tarifas Aéreas”. Expediente SCPM-IGT-INCCE-025-2019 signado con número de trámite interno ID 165749.



para analizar las condiciones de competencia *ex ante* y *ex post* a la entrada de una empresa al mercado, así como para extrapolar el efecto en los precios por la reducción de un competidor.

[167] Todo esto se basa en el criterio de que la relación entre el precio y el número de competidores es inversamente proporcional (en ausencia de capacidad de coordinación). Por lo tanto, si una empresa entrante provocó una disminución de los precios, es previsible establecer que la ausencia de la misma generaría un aumento.

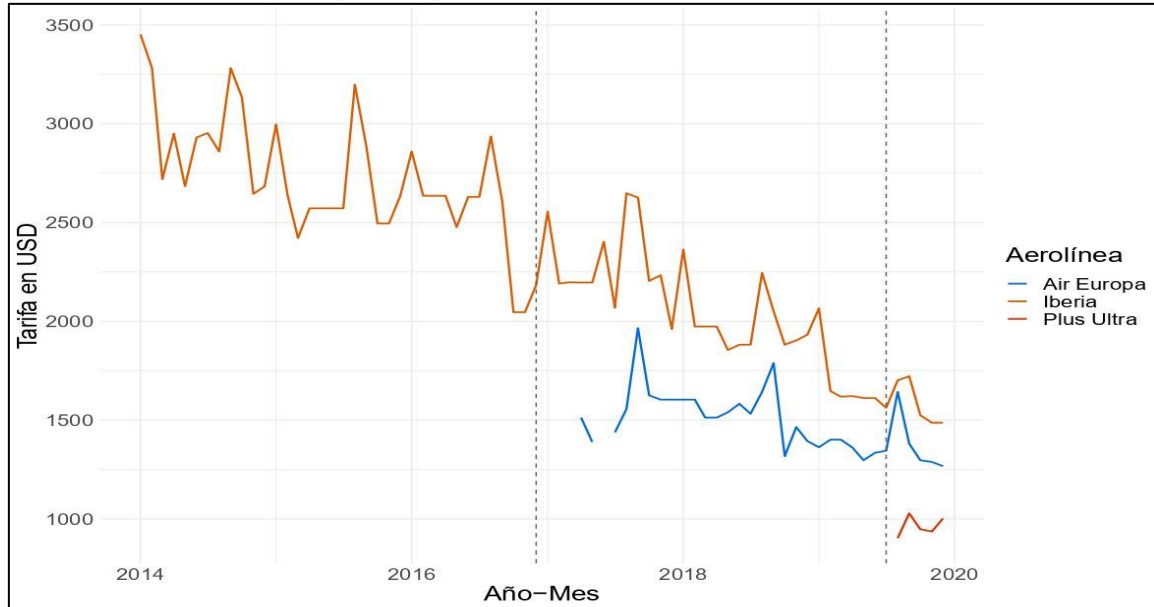
[168] Es importante indicar claramente los datos que se utilizarán para el análisis, así:

- **IBERÍA:** serie reportada desde enero de 2014 a marzo de 2020, clasificadas en 175 categorías de tarifas para las rutas desde Quito y Guayaquil hacia el aeropuerto de Madrid. Estas categorizaciones están asociada al tipo de clase de pasaje como son: *Business Class, Economy, First Class, First Class Premium, Premium Economy*. Cada una de estas posee un valor monetario diferenciado, que responde a la necesidad de cada pasajero, donde pueden variar las condiciones de usos como son el número de equipaje disponible, devoluciones por cancelación, entre otros. El valor en USD de las tarifas se encuentra descontado de impuestos y cargo a combustibles que se cobran en el valor final de ticket, de tal manera que se pueda captar mejor las estrategias que utilizan mes a mes las compañías para el transporte aéreo de pasajeros.
- **AIR EUROPA:** serie reportada desde abril de 2017 a marzo de 2020, clasificadas en 216 categorías de tarifas para las rutas desde Quito y Guayaquil hacia el aeropuerto de Madrid. Cabe aclarar que **AIR EUROPA** ingresó a competir en el mercado ecuatoriano en diciembre de 2016, pero comenzó a reportar sus tarifas a la DGAC a partir de abril de 2017.
- **KLM:** temporalidad desde enero de 2014 a marzo de 2020. Clasificadas en 169 categorías de tarifas para las rutas desde Quito y Guayaquil hacia el aeropuerto de Ámsterdam. La información de esta aerolínea se utilizará como contrafactual en la evaluación de uno de los modelos econométricos planteados.
- **PLUS ULTRA:** información de agosto de 2019 a marzo de 2020. Clasificadas en 55 categorías de tarifas para las rutas desde Quito y Guayaquil hacia el aeropuerto de Madrid.

[169] El análisis realizado por la INCCE partió de observar la evolución promedio de las tarifas de **IBERIA**, **AIR EUROPA** y **PLUS ULTRA**, donde los precios del primero presentan una tendencia decreciente durante todo el periodo de evaluación (2014-2020); sin embargo, existe un cambio estructural de mayor impacto a partir del ingreso de **AIR EUROPA** en lo que respecta a las tarifas cobradas por **IBERIA**, mientras que la entrada de **PLUS ULTRA** afectó a las tarifas de estas dos. Con lo señalado se podría indicar, de

manera preliminar, que a medida que aumenta la competencia los precios de los mercados tienden a disminuir.

Gráfico 7 Serie de precios promedio en las rutas Ecuador-Madrid 2014-2020

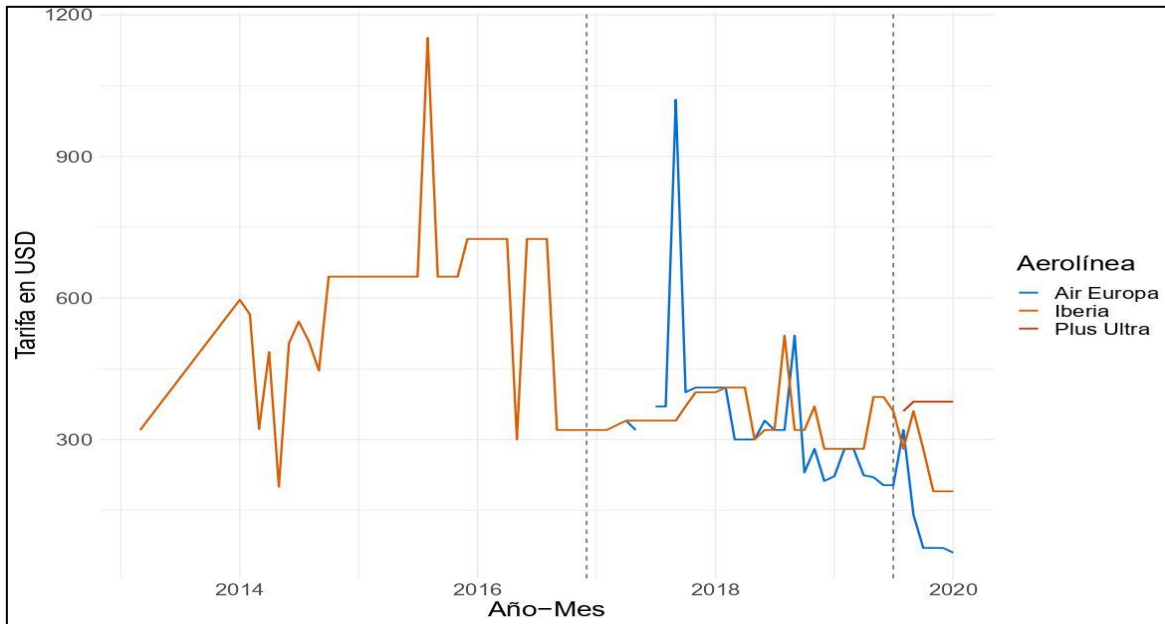


Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [170] Si realizamos el mismo análisis tomando la tarifa mínima cobrada para cada aerolínea, se observa el mismo comportamiento, en la cual, se distinguen tres periodos: 2014-2016, 2017-2019 (primer semestre) y 2019 (segundo semestre)-2020, que están relacionados con el ingreso de **AIR EUROPA** y **PLUS ULTRA**. Como se mencionó anteriormente, el 95% de los pasajeros que viajan en rutas desde Ecuador hacia Europa son de clase turista, donde su variable de decisión es el precio del boleto; por consiguiente, estos preferirán las tarifas de menor valor, de modo que el análisis de precios mínimos es una aproximación a la intensidad de la competencia en este mercado.
- [171] En atención a lo expuesto, **IBERIA** ha experimentado un cambio en la estructura de la mayoría de sus precios. Incluso incorporó un mayor número de categorías de tarifas, pasando de 34 en 2014 a 77 en 2019. En el siguiente gráfico de cajas se visualiza, para la ruta de Quito-Madrid⁷¹, la distribución de las tarifas cobradas a pasajeros y condicionada a los meses del año donde los resultados son iguales a los expresados anteriormente, evidenciando que el punto de quiebre en la disminución de las tarifas (para la mayoría de los casos) comienza en 2017.

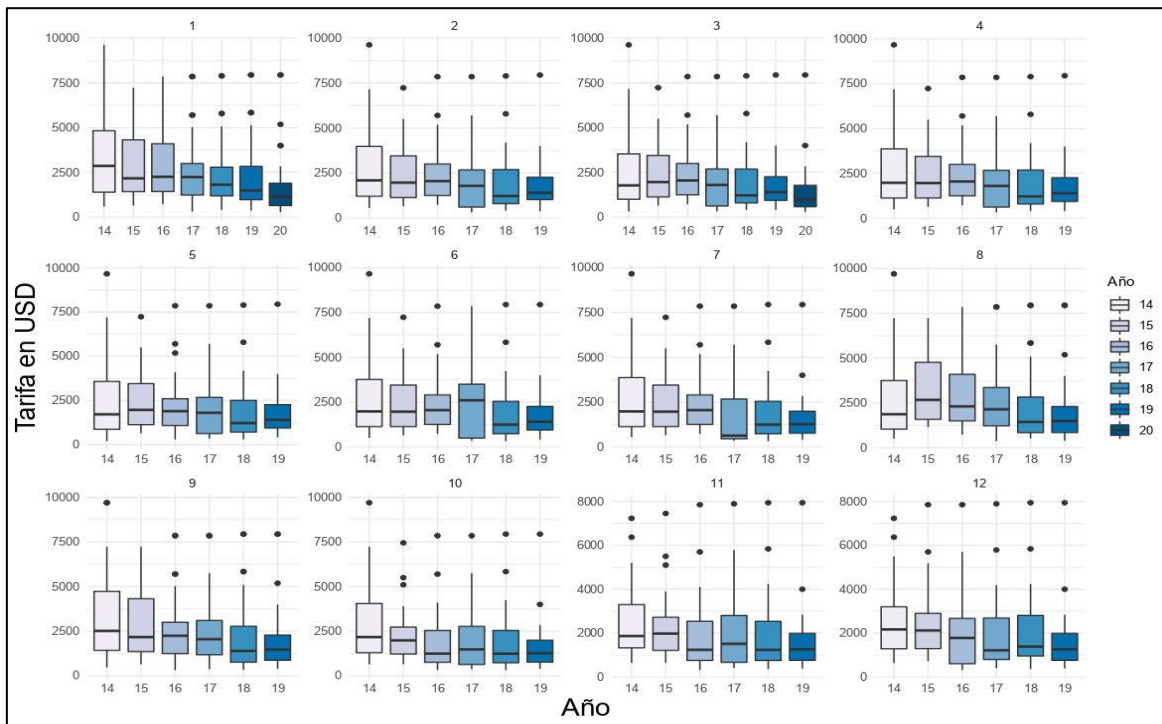
Gráfico 8 Serie de precios mínimos en las rutas Ecuador-Madrid 2014-2020

⁷¹ Para el caso de Guayaquil-Madrid los mismos resultados son similares. Por lo tanto, no es necesario profundizar en el análisis de esa ruta.



Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

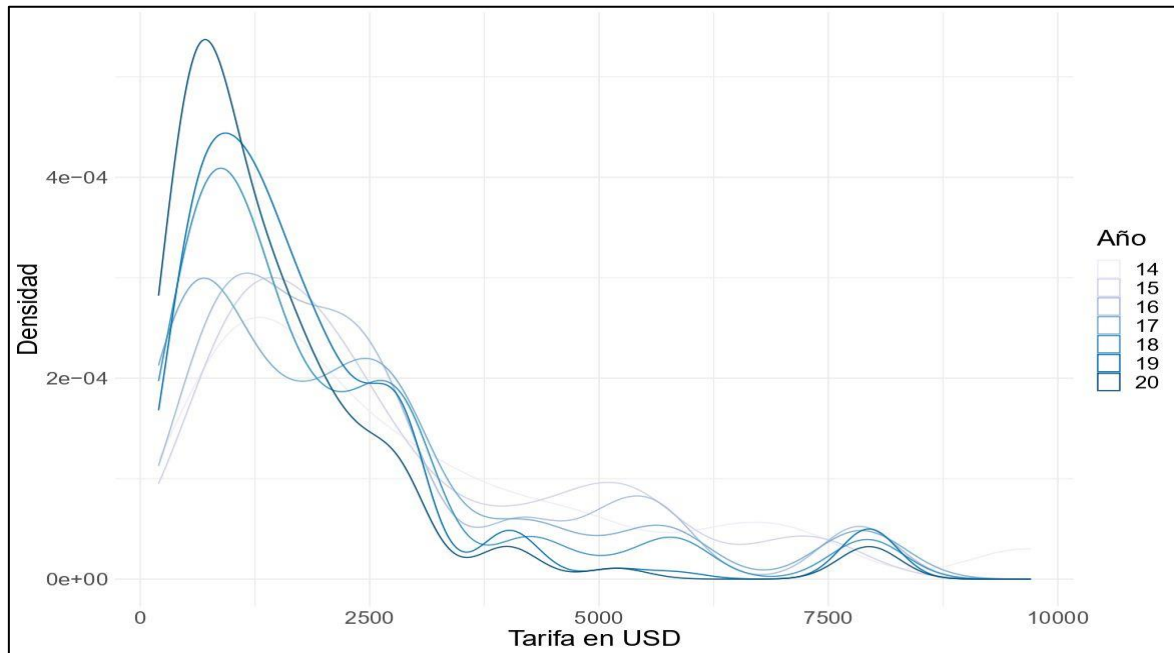
Gráfico 9 Boxplot – Distribución de las tarifas cobradas por IBERIA desde Ecuador a Madrid 2014-2020



Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [172] Para observar el impacto sobre el número de tarifas antes y después de 2017, se modelizó mediante métodos de kernel la distribución de las categorías de precios, lo que demuestra que **IBERIA** mantuvo constante su esquema durante 2014-2016, y lo modificó posterior a estos años. Por consiguiente, **IBERIA** aumentó el número de tarifas entre los rangos de USD 300 a USD 2.000, y disminuyó significativamente en el tramo de USD 3.000 a USD 5.000.

Gráfico 10 Kernel Density Plot – Distribución de las tarifas cobradas por IBERIA desde Ecuador a Madrid 2014-2020



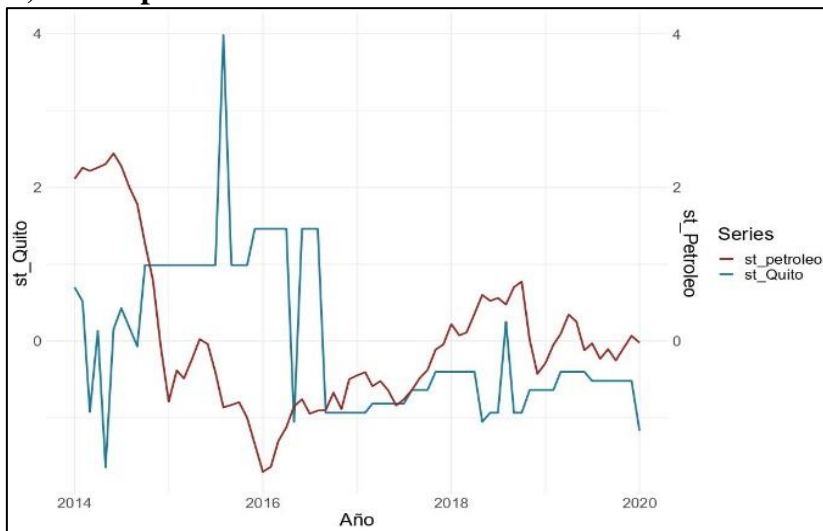
Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [173] El análisis precedente da cuenta de que para el caso de **IBERIA** el ingreso de una aerolínea legacy como **AIR EUROPA**, tuvo efecto sobre la dinámica de competencia. Esto revela que la desaparición de este competidor podría generar un aumento de las tarifas, al menos, a niveles similares a los correspondientes a los años 2014-2016.
- [174] Para establecer un probable efecto causal entre las tarifas y la entrada de competidores, es necesario evaluar si otros factores pueden estar asociados al cambio en las tendencias de precios. Es por ello que se evaluó, en primera instancia, si los precios del barril del petróleo influyeron en la fijación de las tarifas de **IBERIA**. Si bien la serie de datos no toma en cuenta los impuestos y cargo de combustibles, es necesario descartar que en el esquema tarifario de esta compañía no se internalizó este costo para la fijación de los precios de los tickets desde las rutas de Ecuador hacia Madrid.

[175] En el Gráfico No. 11 se visualiza la serie de precios estandarizada⁷² con media cero y varianza uno de la tarifa mínima, el promedio de la categoría “Q”⁷³ y los precios internacionales del petróleo WTI. La conclusión que se obtiene es que el esquema utilizado por **IBERIA** no contempla las variaciones internacionales del precio del petróleo. Es así como ambas series, tanto para la tarifa mínima como para el promedio de la categoría “Q”, no comparten shocks temporales similares, lo cual indicaría que los precios no convergen a un estado estacionario. Todo esto implica que la disminución de las tarifas bases de **IBERIA** no esté asociadas al costo de los combustibles.

Gráfico 11 Serie de precios mínimo y promedio de IBERÍA en las rutas desde Ecuador a Madrid frente a importe del barril de petróleo WTI. 2014-2020

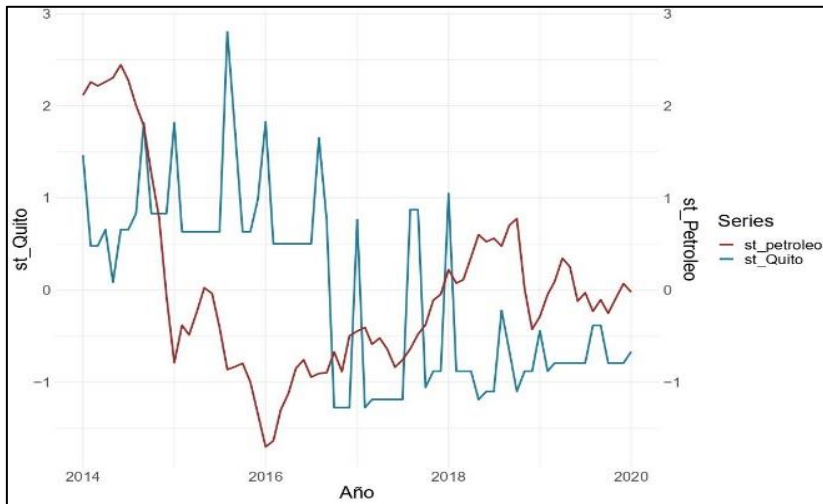
A) Precio promedio



B) Precio Mínimo

⁷² Se realizó esta conversión para que en el gráfico se visualicen de mejor manera las tasas de variación de ambas series y sea más sencilla la interpretación, dado que ambas se encuentran dentro de la misma escala.

⁷³ Segmentación dentro de la clase *economy*.



Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [176] Para realizar un contraste del análisis de series temporales, la INCCE estimó mediante métodos de regresiones, el probable efecto causal de la competencia sobre los precios en el mercado relevante de las rutas desde Quito y Guayaquil hacia Madrid. Específicamente se recurrió a los estimadores de Mínimos Cuadrados Ordinarios, Regresiones por Cuantiles y el estimador de Diferencia en Diferencia.
- [177] Para este ejercicio solo se construirán las modelizaciones para el caso de **IBERIA**, por cuanto existe un mayor número de información que permitirá tener una aproximación más adecuada de los efectos que generó el ingreso de **AIR EUROPA** y **PLUS ULTRA** en su esquema de tarifas.

- **Regresión en Mínimos Cuadrados Ordinarios**

- [178] El primer modelo planteado consiste en estimar la relación que existe entre grado de la competencia y las tarifas reportadas por **IBERIA** desde 2014 hasta diciembre 2019:

$$\ln(\text{Tarifa})_i = B_0 + B_1 \text{Competencia}_i + u_i$$

- [179] Donde $\ln(\text{Tarifa})_i$ es la variable dependiente de la ecuación e indica el logaritmo natural de las tarifas. La variable de interés “*Competencia_i*” señala el número de competidores cercanos (**AVIANCA**) y directos (**AIR EUROPA** y **PLUS ULTRA**) en cada uno de los periodos, tomando el valor de: 1 cuando las observaciones pertenecen desde enero de 2014 hasta noviembre de 2016, 2 a partir de diciembre de 2016 hasta junio de 2019 y 3 desde julio de 2019 hasta diciembre de 2019. Adicional a esto, se incorpora a la ecuación un término de error.

- [180] Los resultados de la regresión para la ruta de Quito y Guayaquil señalan un efecto negativo entre el nivel de competencia y las tarifas cobradas, específicamente, el coeficiente B_1 en la ruta de Quito establece que el aumento de una empresa en el mercado disminuye en promedio el 24% de las tarifas, mientras que para Guayaquil el efecto es mayor (34%). Para este modelo las variables son significativas al 99% de confianza.

Tabla 15 Estimador de Mínimos Cuadrados Ordinarios

	Quito	Guayaquil
Competencia	-0,246*** (-8,76)	-0,340*** (-12,98)
Constante	7,861*** (152,73)	7,974*** (159,55)
Observaciones	1761	1931
R2	0,0418	0,0803

- [196] Este primer modelo fue planteado para explicar la variación que tendría la incorporación de controles sobre la variable de interés⁷⁴. Hay que tomar en cuenta que existen otros factores que afectan directamente a las tarifas, como son las cantidades vendidas o las condiciones de uso para los pasajeros, y que algunas de estas no se pueden medir o no se disponen de la información.
- [197] En el segundo modelo se añaden dos controles observables: devoluciones y el equipaje que está permitido para cada categoría de tarifa. Si bien en la base de datos se reportan otras variables como el tiempo de anticipación para comprar los boletos, la estadía mínima/máxima, descuentos, cambios de fecha de vuelo, entre otras, por la mecánica del reporte existen algunos cambios en las nomenclaturas y una falta de homogenización de estas variables, lo cual dificulta un estandarización correcta que permita a dichas variables ser utilizadas en la modelización; incluso algunas de ellas no se reportan en alguno de los periodos y, por consiguiente, en las regresiones se utilizarían menos observaciones, lo que conllevaría a una afectación en la significancia de las estimaciones. Por lo expuesto, se plantea la siguiente ecuación:

$$\ln(\text{Tarifa})_i = B_0 + B_1 \text{competencia}_i + B_2 D_{i,\text{devoluciones}} + B_3 \text{Equipaje}_i + u_i$$

- [198] La variable $D_{i,\text{devoluciones}}$ es una dummy para cada segmento de las devoluciones: USD 125 antes del viaje, USD 190 antes del viaje, USD 215 antes del viaje, USD 250 antes del viaje, sin posibilidad, permite sin penalidad. Por otro lado, la covariable Equipaje_i indica el número de valijas de 23kg que el pasajero puede llevar en su viaje (toma el valor de 0 a 3).
- [199] Aplicando la estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios, se observa que los controles son significativos para explicar la variación de las tarifas y que la variable de interés

⁷⁴ Específicamente esto servirá de noción cuando se obtenga el estimado de Diferencia en Diferencia.



“*competencia_i*” se redujo en su magnitud. En este nuevo modelo se establece que el aumento de un competidor adicional reduciría las tarifas en 16% en promedio para el caso de Quito y de 11% para las rutas de Guayaquil.

Tabla 16 Estimador de Mínimos Cuadrados Ordinarios con variables adicionales

	Quito	Guayaquil
Competencia	-0,169*** (-10,03)	-0,118*** (-7,03)
USD 190 antes del viaje	-0,164** (-3,24)	-0,252*** (-5,10)
USD 215 antes del viaje	0,271*** (4,98)	0,215*** (3,97)
USD 250 antes del viaje	-0,0250 (-0,53)	-0,105* (-2,28)
Sin posibilidad	-0,543*** (-10,43)	-0,588*** (-11,33)
Permite sin penalidad	0,835*** (19,43)	0,791*** (18,91)
Equipaje	0,350*** (21,69)	0,283*** (18,23)
Constante	6,919*** (98,17)	7,040*** (99,76)
Observaciones	1.753	1.917
R2	0,751	0,739

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [233] Cabe mencionar que el modelo planteado podría ser endógeno, es decir, que la esperanza condicional de la variable de interés y el término de error sean distinto a cero. Esto conllevaría a que el estimador de Mínimos Cuadrados Ordinarios, asociado a la variable de *competencia_i*, sea sesgado e inconsistente. Esto resultaría por la especificación del mismo, en vista de que se estaría omitiendo las cantidades de boletos para cada tarifa⁷⁵, además de la relación que existiría con el nivel de competencia en el mercado.
- [234] Como se observó anteriormente, en el reporte que remiten las aerolíneas a la DGAC no tienen la obligación de informar el número de pasajeros que transportaron durante el mes. En vista de la ausencia de este covariable, se dificulta establecer el porcentaje de incremento o decremento que la competencia genera sobre las tarifas. No obstante, es posible establecer si el estimador del modelo podría estar sobrestimando o subestimando el efecto. Si se utiliza la fórmula del sesgo de variables omitidas podemos establecer lo mencionado.

⁷⁵ Cabe recordar que en la teoría económica, el equilibrio de un mercado, las cantidades dependen de los precios, al igual que en el sentido contrario. Por lo tanto, estaría en el caso de un sistema de ecuaciones.



$$\hat{B} = B_1 + \left(B_2 \frac{Cov(competencia, cantidades)}{V(competencia)} \right)$$

[235] De la fórmula planteada anteriormente, se desprende que el estimador insesgado de la variable de competencia será igual a la combinación línea del valor verdadero y la multiplicación del coeficiente de la cantidad de pasajeros respecto a la división entre la covarianza de la variable de interés y la omitida sobre la varianza de la primera.

[236] Reorganizando los términos encontramos que:

$$B_1 = \underbrace{\hat{B}}_1 - \underbrace{\left(B_2 \frac{Cov(competencia, cantidades)}{V(competencia)} \right)}_2$$

[237] El coeficiente real de la variable de competencia corresponde a la diferencia entre el estimador sesgado y la pendiente del término 2. Es por esto que al conocer los signos esperados para cada relación, se podrá establecer si el coeficiente real puede estar sobrestimando o subestimando el efecto de la competencia sobre las tarifas. Es por esto que tenemos los siguientes signos para cada uno:

$$B_{real} = \underbrace{\hat{B} (-)}_{1: \text{signo esperado } (-)} - \underbrace{\left(B_2 (-) \frac{Cov(competencia, cantidades)}{V(competencia)} (+) \right)}_{2: \text{signo esperado } (-)}$$

$$B_{real} = \underbrace{(-)}_{1: \text{signo esperado } (-)} - \underbrace{(-)}_{2: \text{signo esperado } (-)}$$

[238] La pendiente del estimador B_2 , que indicaría como cambian las tarifas ante el aumento de las cantidades vendidas, se esperaría que tenga un efecto negativo, cumpliendo lo planteado por la teoría económica. Mientras que la relación entre la competencia y las cantidades sería positiva en vista que la dinámica de los mercados generaría el incentivo para que **IBERIA** aumente el número de asientos disponibles en sus vuelos por la presión de competencia que ejercen nuevos entrantes.

[239] Es así que siguiendo el planteamiento realizado, el estimador calculado en las regresiones estaría sobrestimando el efecto real y, por lo tanto, si se toma como ejemplo el coeficiente asociado a la ruta desde Quito a Madrid, correspondiente al 16%, se podría establecer que el impacto resultaría en un valor menor, similar a los proyectados en las investigaciones desarrolladas en la tabla 14. Como resultado de lo analizado, es previsible establecer que el impacto de la competencia sería inversamente proporcional a las tarifas cobradas. Con ello se evidencia que si se aumenta el número de competidores en el mercado los precios disminuyen, la eliminación de un competidor independiente generará un aumento de las tarifas.



- *Regresión por cuantiles*

- [240] Como se mostró en los gráficos de la distribución de las tarifas, existe una alta dispersión entre los precios cobrados por **IBERIA**. Por estos motivos, el supuesto de que el estimador de Mínimos Cuadrados Ordinarios es constante para toda la distribución podría ser incorrecto para ciertos tramos de esta.
- [241] Por ello la INCCE procedió a calcular el estimador de cuantiles condicionales. Para este ejercicio solo se utilizó como control a la variable *Equipaje_i*, dado que la *dummy* asociada a las devoluciones mantiene, para algunas categorías, un número reducido de observaciones, lo que no permite la estimación de los errores estándar por medio del método de Bootstrap, generando un problema de convergencia en el modelo.
- [242] Incluso sin esta covariable, la modelización tiene por objeto dar una intuición sobre el cambio del efecto de la competencia sobre las tarifas a medida que pasamos de un cuantil a otro, mas no establecer la magnitud del mismo. Para la modelización se tomaron los siguientes cuantiles: 05-25-50-75-95.

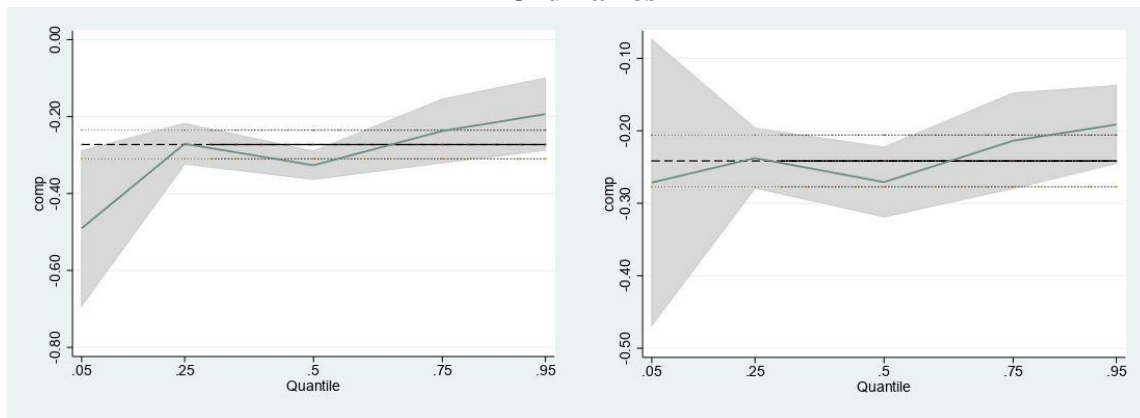
Tabla 17 Estimador de Cuantiles Condicionales

	Quito	Guayaquil
Cuantil-05		
Competencia	-0,490*** (-5,48)	-0,271** (-2,81)
Equipaje	0,705*** (15,56)	0,703*** (12,34)
Constante	5,999*** (32,40)	5,668*** (27,30)
Cuantil-25		
Competencia	-0,271*** (-13,05)	-0,238*** (-11,25)
Equipaje	0,646*** (36,24)	0,589*** (50,63)
Constante	6,251*** (114,96)	6,333*** (122,73)
Cuantil-50		
Competencia	-0,327*** (-16,46)	-0,271*** (-11,15)
Equipaje	0,589*** (49,56)	0,556*** (24,21)
Constante	6,868*** (165,70)	6,852*** (163,84)

Cuantil-75		
Competencia	-0,237*** (-5,71)	-0,214*** (-5,71)
Equipaje	0,683*** (17,59)	0,554*** (23,30)
Constante	6,957*** (87,65)	7,163*** (84,23)
Cuantil-95		
Competencia	-0,194*** (-5,83)	-0,191*** (-6,95)
Equipaje	0,580*** (16,82)	0,566*** (31,00)
Constante	7,626*** (86,02)	7,664*** (102,10)
Observaciones	1.856	2.021

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

Gráfico 12 Cuantiles Condicionales frente a estimador de Mínimos Cuadrados Ordinarios



Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [299] Los resultados observados pueden dar cuenta que el efecto de la competencia disminuye a medida que los cuantiles de las tarifas se incrementan. Esto puede estar asociado a que la mayor presión competitiva de precios, por parte de nuevas aerolíneas, se genera por captar a pasajeros de clase *economy*, por lo cual, la rivalidad provoca mayores reducciones en los precios en categorías de tarifas de bajo costo, mientras que en tarifas de clase *bussines* el efecto es menor.



[300] Por lo expuesto, es previsible que el impacto en precios por la reducción de un competidor independiente del mercado genere un mayor incremento en las tarifas de los pasajeros Non Premium.

Estimador de Diferencia en Diferencia

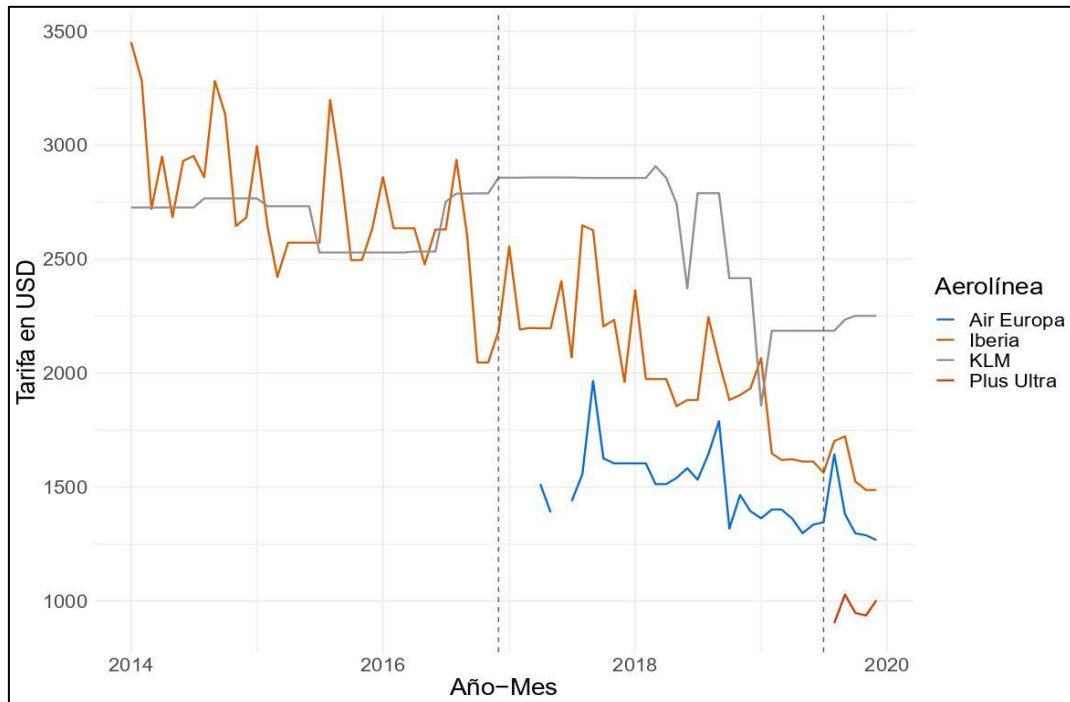
[301] Para complementar el análisis realizado con las Regresiones por Cuantiles y Mínimos Cuadrados Ordinarios, la INCCE utilizó el estimador de Diferencia en Diferencia para establecer el efecto sobre las tarifas que tuvo el ingreso de competidores al mercado de transporte aéreo en Ecuador. Lo abordado tiene como finalidad establecer de manera aproximada la potencial consecuencia sobre los precios que existiría ante la reducción de un competidor independiente.

[302] Para la aplicación de esta metodología es necesario tener un grupo de tratamiento (a quién le afecto un evento determinado) y uno de control, que en características sea similares al primero y que la intervención no le haya afectado en su comportamiento. La INCCE eligió a **KLM** como contrafactual de este análisis por los siguientes motivos:

- Aerolínea que realiza vuelos transatlánticos.
- Es un operador legacy con una buena reputación en el mercado.
- Posee un hub en Europa para la distribución de vuelos en aquel continente.
- Opera en rutas transatlánticas que no se vieron afectadas por el ingreso de **AIR EUROPA** y que pueden ser utilizadas como grupo de control.
- Reporta información a la DGAC sobre su esquema de tarifas en rutas desde Quito y Guayaquil hacia Ámsterdam para el mismo periodo que **IBERIA**.

[303] Uno de los supuestos necesarios para la aplicación de esta metodología es establecer que la diferencia entre ambos grupos, tanto de tratamiento y control, se habrían mantenido constantes si la intervención (ingreso de **AIR EUROPA**) no hubiese ocurrido (supuesto de tendencias paralelas), y que posterior a la intervención los shocks exógenos afectan a los grupos tratados y de control por igual. En el siguiente gráfico se observa la variación de los precios promedios de **KLM** en rutas desde Ecuador hacia Ámsterdam y las tarifas cobradas por **IBERIA**, **AIR EUROPA** y **PLUS ULTRA** en rutas de Ecuador hacia Madrid.

Gráfico 13 Serie de precios promedio en las rutas desde Ecuador a Madrid y Ámsterdam 2014-2020



Elaboración: INCCE. Informe Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

[304] Las tarifas de **IBERIA** tenían, hasta antes del ingreso de **AIR EUROPA**, un comportamiento similar al de **KLM**, que durante el periodo 2014-2016 variaban entorno a una media de aproximadamente USD 2.700. Posterior a la intervención se observa que hasta mediados de 2018, **KLM** mantenía una tendencia constante, mientras que **IBERIA** disminuyó abruptamente sus tarifas. Por lo expuesto, se podría asumir que existe, al menos para la primera intervención (no se analiza como intervención el ingreso de Plus Ultra, en vista que las tendencias tanto de **IBERIA** como **KLM** no son similares por el efecto de la entrada de **AIR EUROPA**), tendencias paralelas entre estas dos aerolíneas, por cuanto es oportuno la cuantificación del estimador de Diferencia en Diferencia.

[305] El modelo tiene la siguiente expresión:

$$\ln(\text{Tarifa})_{it} = B_0 + B_1 \text{Entrada}_{it} + B_2 \text{Iberia} + B_3 \text{Diferencia}_{it} + u_{it}$$

[306] La variable endógena $\ln(\text{Tarifa})_{it}$ es el logaritmo de las tarifas de **IBERIA** y **KLM** en rutas desde Quito y Guayaquil hacia el aeropuerto de Madrid y Ámsterdam, respectivamente. Entrada_{it} es una dummy que toma el valor de 1 para el periodo posterior al ingreso de **AIR EUROPA** (2017- junio de 2019, solo se evaluará la primera intervención en el mercado) y 0 en caso contrario. Esta variable refleja el cambio en los precios y del tiempo después del ingreso de un competidor adicional. Iberia es una *dummy* que toma el valor de 1 para todos los periodos indicando si es la aerolínea **IBERIA** y 0 para el caso de **KLM**. Finalmente, Diferencia_{it} es una variable *dummy* que toma el valor de 1 solo si en el



periodo posterior a la intervención fue afectado a **IBERIA** y 0 caso contrario. El coeficiente que acompaña a esta variable es nuestro estimador de Diferencia en Diferencia.

- [307] Si bien en el modelo se podrían añadir controles a la especificación, no se contó con información sobre las cantidades vendidas de tickets; incluso las condiciones de uso no se encontraban estandarizadas para ambas compañías y en algunos meses no existía el reporte de estas; es por ello que se optó por omitir estas variables.
- [308] Adicional a los modelos bases de Quito y Guayaquil, se utilizaron intervenciones placebo⁷⁶ para verificar que en intervenciones ficticias no se detecten efectos sobre la variable dependiente. Los resultados se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 18 Estimador de Diferencia en Diferencia

	Quito	Guayaquil	Quito-Placebo	Guayaquil-Placebo
Entrada Air Europa	-0,0288 (-0,93)	-0,0587 (-1,86)	-0,0161 (-0,32)	-0,0185 (-0,37)
Iberia	-0,0609 (-1,76)	-0,0492 (-1,39)	-0,0334 (-0,59)	-0,0200 (-0,35)
Diferencia	-0,301*** (-6,51)	-0,341*** (-7,33)	-0,0689 (-0,97)	-0,0711 (-1,00)
Constante	7,703*** (322,72)	7,703*** (316,37)	7,718*** (191,01)	7,718*** (191,15)
Observaciones	3536	3643	1582	1570
R2	0,0500	0,0646	0,00479	0,00408

t statistics in parentheses

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [344] El estimador de Diferencia en Diferencia es significativo al 99% de confianza, determinando que el ingreso de un operador económico al mercado influyó sobre los precios de **IBERIA**. Se estima que el impacto promedio del ingreso de **AIR EUROPA** redujo en 30% las tarifas de **IBERIA** para las rutas de Quito y del 34% para el caso de Guayaquil.
- [345] Los resultados de las intervenciones placebos dan cuenta que en otros periodos ajenos al ingreso de **AIR EUROPA** no se detectan efectos en los precios. Esto se comprueba porque el estimador de Diferencia en Diferencia no es significativo, y por lo cual se acepta la hipótesis nula de que el coeficiente asociado es igual a 0. Esto quiere decir que la especificación del modelo base es adecuada.

⁷⁶ El periodo ficticio es desde enero de 2014 hasta diciembre de 2016, siendo el corto de la intervención marzo de 2015.



- [346] Al igual que el modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios, en la aplicación del estimador de Diferencia en Diferencia se están omitiendo ciertas variables que influyen sobre los precios, como las condiciones de uso y las cantidades. Con respecto a esta última, como se mostró anteriormente, la incorporación de esta variable reduciría la magnitud del impacto; sin embargo, se mantendría la relación inversa entre ingreso al mercado de un competidor y los precios cobrados.
- [347] Con respecto a las variables de condiciones de uso, como el límite de equipajes, políticas de devoluciones o número de paradas, se puede mencionar que estas también mantienen una relación estrecha con el ingreso de un nuevo competidor. En esencia el estimador está absorbiendo esos efectos porque el mecanismo de la competencia no solo se manifiesta a través de los precios, sino en variables de calidad o especificaciones del servicio. Un ejemplo de esto se refleja en el número de equipajes que se les permiten llevar a los pasajeros, donde a partir del ingreso de nuevos actores **IBERIA** ha modificado su esquema de condición de uso.
- [348] Es así que para la categoría de tarifas Q hasta 2017 se permitía a los viajeros llevar 1 equipaje de 23 kilogramos. Sin embargo, el efecto de la competencia obligó a **IBERIA** a realizar una diversificación en este aspecto. Es así que aumentó el número de tarifas que ya no incluyen el equipaje dentro del pago del boleto. Por consiguiente, el pasajero podrá adquirirlo por separado y de esta manera **IBERIA** puede ser más competitivo, reduciendo el precio de su pasaje para captar un mayor volumen de demanda. Es por estos motivos que si bien el estimador puede llegar a ser endógeno, el mismo está captando varios efectos que se dan en términos de competencia.

Tabla 19 Condiciones de uso respecto al número de equipaje permitido por número categoría de tarifa 2014-2020

Categoría	Año	0 equipaje	1 equipaje	2 equipaje	3 equipaje	Categoría	Año	0 equipaje	1 equipaje	2 equipaje	3 equipaje
H	2014		28			M	2014		28		
H	2015		28			M	2015		28		
H	2016		30			M	2016		32		
H	2017		18	6		M	2017		20	6	
H	2018	1	2	28		M	2018			28	
H	2019	15	30			M	2019	10	18		
H	2020	5	6			M	2020	6	6		
K	2014		32		2	N	2014		28		
K	2015		28			N	2015		28		
K	2016		30			N	2016		32		
K	2017		20	6		N	2017		23	6	
K	2018	1	2	28		N	2018	1	2	28	
K	2019	15	30			N	2019	15	30		



K	2020	6	6			N	2020	6	4		
L	2014		28			Q	2014		30		
L	2015		28			Q	2015		28		
L	2016		32			Q	2016		30		
L	2017		21	6		Q	2017		23	6	
L	2018	1	2	28		Q	2018	1	6	63	
L	2019	14	24			Q	2019	29	89		
L	2020	6	2			Q	2020	12	24		

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [349] Para concluir este análisis, se calculó el estimador de Diferencia en Diferencia respecto a los cuantiles condicionales para observar, al igual que lo señalado en la anterior sección, si el efecto del aumento de la competencia sobre los precios de **IBERIA** puede cambiar a lo largo de la distribución.
- [350] Los resultados se comparten en la tabla No. 20, donde se observa, para el caso de Quito, que en el cuantil condicional 05, el efecto de un competidor adicional genera una reducción de la tarifa en aproximadamente el 50%, mientras que este se reduce hasta el 29% para el cuantil 50. Sin embargo, para el caso de los cuantiles 75 y 95 los resultados indican que no se detectó efectos para estos tramos de la distribución, lo cual respalda la hipótesis de que la competencia de nuevos actores estuvo asociada a captar la demanda de los pasajeros de clase Non Premium.

Tabla 20 Estimador de Diferencia en Diferencia por cuantiles condicionales

	Quito	Guayaquil	Quito-Placebo	Guayaquil-Placebo
Cuantil-05				
Entrada Air Europa	0,0517** (2,66)	0,0144 (0,93)	-0,0562 (-1,66)	-0,0562 (-1,54)
Iberia	-0,475*** (-10,85)	-0,475*** (-12,31)	-0,610*** (-7,74)	-0,595*** (-8,35)
Diferencia	-0,505*** (-9,90)	-0,523*** (-11,64)	0,135 (1,09)	0,120 (1,02)
Constante	6,944*** (442,02)	6,944*** (470,00)	7,000*** (218,05)	7,000*** (215,91)
Cuantil-25				
Entrada Air Europa	-0,000721 (-0,05)	-0,0116 (-0,73)	0,00288 (0,09)	0,00288 (0,08)
Iberia	-0,121** (-3,14)	-0,105** (-3,15)	-0,106 (-1,76)	-0,105* (-2,02)
Diferencia	-0,467*** (-7,00)	-0,512*** (-12,07)	-0,0624 (-0,82)	-0,0190 (-0,28)



Constante	7,235*** (660,45)	7,235*** (491,93)	7,235*** (307,64)	7,235*** (312,49)
Cuantil-50				
Entrada Air Europa	-0,0453 (-1,02)	-0,0481 (-1,33)	0,0105 (0,19)	0,0105 (0,18)
Iberia	0,103* (2,11)	0,109** (3,14)	0,116 (1,20)	0,131 (1,61)
Diferencia	-0,299*** (-3,70)	-0,365*** (-5,56)	-0,0488 (-0,41)	-0,0637 (-0,71)
Constante	7,548*** (292,35)	7,548*** (307,31)	7,548*** (208,63)	7,548*** (183,31)
Cuantil-75				
Entrada Air Europa	-0,155* (-2,58)	-0,155* (-1,97)	-0,0692 (-0,56)	-0,0692 (-0,45)
Iberia	0,158 (1,70)	0,168 (1,73)	0,156 (1,13)	0,156 (0,97)
Diferencia	-0,224* (-2,41)	-0,262* (-2,51)	-0,167 (-0,82)	-0,167 (-0,72)
Constante	8,140*** (148,58)	8,140*** (117,79)	8,152*** (75,19)	8,152*** (67,77)
Cuantil-95				
Entrada Air Europa	0,0328 (0,30)	0,0328 (0,30)	0,0325 (0,22)	0,0295 (0,19)
Iberia	0,111 (1,11)	0,111 (1,29)	0,111 (0,62)	0,111 (0,62)
Diferencia	-0,247 (-1,29)	-0,255 (-1,78)	-0,0325 (-0,15)	-0,0295 (-0,13)
Constante	8,775*** (90,02)	8,775*** (104,27)	8,775*** (64,10)	8,775*** (66,44)
Observaciones	3536	3643	1582	1570

t statistics in parentheses

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Elaboración: Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

7.5.2 Capacidad instalada

[351] Al existir incentivos de incrementar precios, es necesario conocer la capacidad instalada de las empresas que participan en la ruta afectada. El propósito de esto es establecer si el desvío de la demanda por el efecto en la probable variación de los precios puede ser atendido por **PLUS ULTRA**, en vista de que es el competidor directo para las rutas desde Ecuador hacia España. A continuación se realiza un análisis de la capacidad instalada y capacidad utilizada con respecto al número de asientos.



Tabla 21 Capacidad Instalada rutas Ecuador-España

Aerolínea	Año	IDA			VUELTA		
		Capacidad Total	Capacidad utilizada	% Ocupación	Capacidad Total	Capacidad utilizada	% Ocupación
LATAM ⁷⁷	2017						
	2018						
	2019						
IBERIA	2017						
	2018						
	2019						
AIR EUROPA	2017						
	2018						
	2019						
PLUS ULTRA ⁷⁸	2017						
	2018						
	2019						

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

[352] La ocupación promedio anual de las aeronaves de los operadores económicos que forman parte de la operación de concentración para el 2019 en los vuelos de ida fue: **LATAM** [REDACTED] **IBERIA** [REDACTED] y **AIR EUROPA** [REDACTED], mientras que **PLUS ULTRA** tuvo una ocupación del [REDACTED]. Cifras similares se pueden identificar para los vuelos de vuelta.

[353] Si tomamos en cuenta el número de asientos ofertados, se concluye que para los vuelos de ida existió un total de [REDACTED] ofertados para las rutas Ecuador- España, de los cuales más del [REDACTED] corresponden a los operadores económicos a concentrarse (lo mismo ocurre en los vuelos de vuelta). Con respecto a los asientos, se puede afirmar que en promedio en los vuelos de ida de 2019 existió una demanda de [REDACTED] pasajeros, de los cuales el [REDACTED] fue vendido por **LATAM**, **IBERIA** y **AIR EUROPA**, mientras que el [REDACTED] restante por **PLUS ULTRA**.

Tabla 22 Capacidad Instalada rutas Ecuador-España

Año 2019	IDA			VUELTA		
	Capacidad Total	Capacidad Utilizada	%	Capacidad Total	Capacidad Utilizada	%

⁷⁷ Operador económico envía información añadida ida y vuelta, se divide los valores para dos como medida aproximada.

⁷⁸ Operador económico operó únicamente los últimos 6 meses del año 2019, se multiplico los valores por dos como medida aproximada.



Operador Concentrado	████████	████████	██████	████████	████████	██████
Competencia	████████	████████	██████	████████	████████	██████
Industria	████████	████████	██████	████████	████████	██████

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [354] En promedio **PLUS ULTRA** tiene una capacidad remanente (no vendida) de ██████ pasajeros en 2019, número obtenido de la diferencia entre la capacidad total y la capacidad vendida. Por otro lado, el total de los asientos vendidos de los operadores concentrados en 2019 fue de ██████. En el supuesto caso que exista una subida de precios por parte de **IBERIA** sobre su esquema de tarifas o de **AIR EUROPA**, los consumidores que podrán cambiarse serían únicamente los ██████ lo que corresponde a menos del ███ del total de pasajeros del operador concentrado. De existir una tasa de desvío mayor, **PLUS ULTRA** debería realizar en un tiempo corto ajustes en cuanto a su infraestructura de negocio, arrendando o adquiriendo más aeronaves, contratando personal operativo y aumentando el número de frecuencias, lo que implicaría necesariamente inversiones adicionales. Por lo tanto, **PLUS ULTRA** no tendría la capacidad total para albergar a la demanda marginal de manera inmediata ante un eventual incremento de precios, por cuanto la conducta resultaría rentable ante la consolidación de la operación.
- [355] Si bien los demás operadores que no utilizan el hub de Madrid podrían ser una opción para los consumidores, estos vuelos toman un mayor tiempo de viaje, dado que tanto **KLM/AF** como **AVIANCA** tienen puntos de conexión en los aeropuertos de Ámsterdam/París y Cali/Bogotá, respectivamente. Esto conduce a que el tiempo total del traslado del viaje, incluidas escalas, espera en el aeropuerto, entre otras, sea mayor. De esta manera, aquellos usuarios que decidan sustituir de aerolínea por la sensibilidad de precio, verían afectado de manera directa la calidad del servicio.
- [356] Ejemplificando lo anterior, si a un pasajero le costaba USD 800 trasladarse con **AIR EUROPA** desde Ecuador hacia Madrid, con un tiempo de duración de 15 horas de viaje, al existir un incremento de precios de USD 40 (variación de 5%), este podrá optar por sustituirlo por **AVIANCA** o **KLM**. A pesar de que estas aerolíneas ofrezcan una tarifa cercana al rango de precio anterior, el consumidor final tendrá un tiempo mayor de viaje de entre 1 a 3 horas adicionales. Incluso si el pasajero es Non Time Sensitive esto implica una reducción en la calidad del traslado, que en ausencia de la transacción no se generaría.

Conclusión de la sección

- [357] A lo largo de esta sección se ha puesto en evidencia que el ingreso de un competidor generó una clara presión sobre los precios del mercado, específicamente para la estructura tarifaria de **IBERIA**. Al igual que el incremento de competidores afecta de forma negativa a los precios, la ausencia de una empresa generaría un incremento de las tarifas.



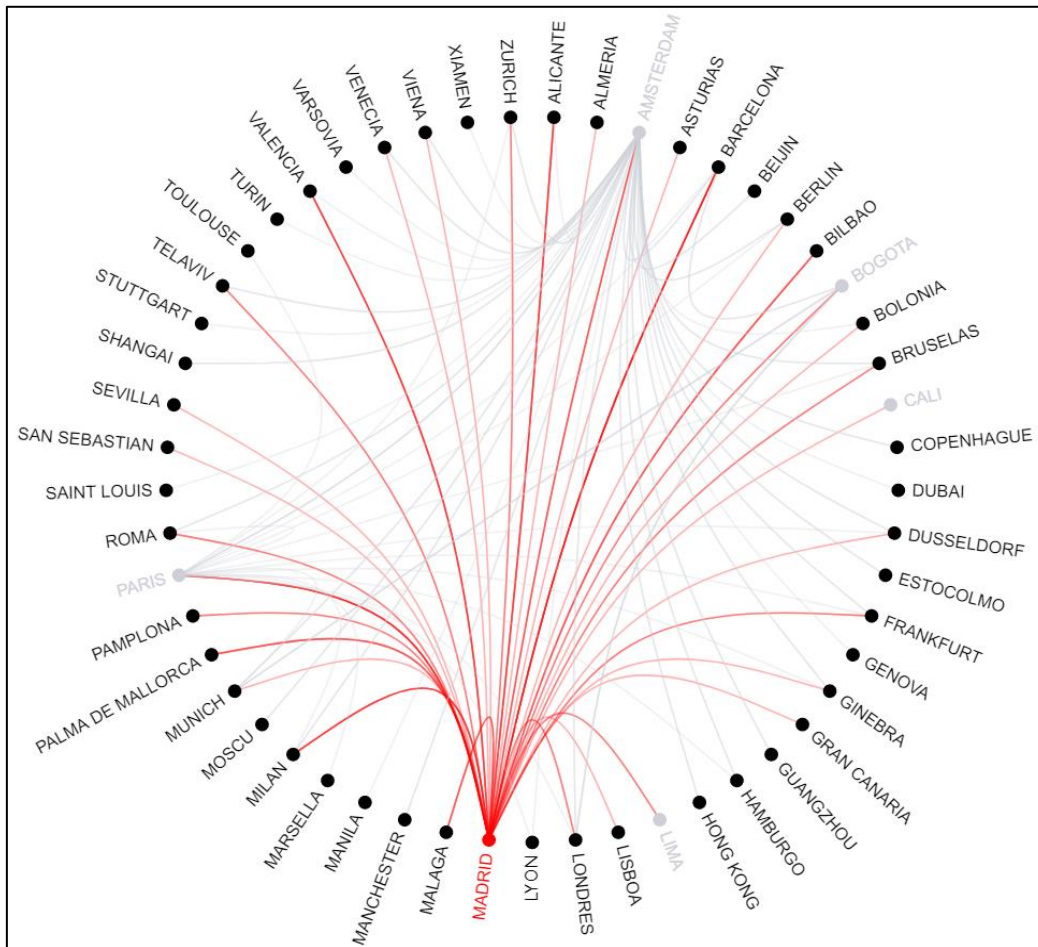
[358] Con el análisis de series temporales y las modelizaciones econométricas, se demostró que la adquisición de **AIR EUROPA** por parte de **IBERIA** generaría potencialmente un aumento en las tarifas cobradas, especialmente en aquellas categorías asociadas a pasajeros Non Premium, por lo cual esto se representaría en una pérdida cuantiosa del bienestar de los consumidores para las rutas desde Ecuador hacia Madrid. Esta práctica sería rentable en vista de la capacidad instalada de los involucrados y la escasa respuesta que podría representar **PLUS ULTRA** a esta conducta. Por consiguiente, la CRPI concluye que la operación de concentración tendría los incentivos para la ejecución de prácticas unilaterales en precios.

7.5.3 Riesgos de exclusión y disuasión a la entrada

[359] El transporte aéreo de pasajeros y de carga se caracteriza por ser una industria de red, con una importante presencia de economías de escala, densidad y alcance. Las economías de densidad aparecen cuando el costo unitario de las aerolíneas disminuye al añadir más asientos o vuelos a rutas existentes, aunque mantienen todo lo demás constante. Es en el desarrollo de esta industria que las aerolíneas operan con un modelo *hub and spoke*, que les permite concentrar pasajeros en el aeropuerto que funciona como *hub*, abordando vuelos de conexión en dirección a varios destinos. Esto le confiere a las aerolíneas aprovechar las economías de densidad y de ámbito generadas por las redes, pues el costo del transporte es más bajo que transportar de forma directa al pasajero, sin contar con un aeropuerto que funcione como *hub*, concentrando pasajeros en conexión⁷⁹. En este sentido, varias aerolíneas utilizan al aeropuerto de Madrid como su centro de conexión con destino a distintas ciudades europeas, como lo muestra el siguiente gráfico:

Gráfico 14 Conexiones en el *hub* de Madrid

⁷⁹ Corte Suprema de Justicia de Chile. (2019). Fallo 31.502-2018. Recuperado de: <http://basejurisprudencial.poderjudicial.cl/>



Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

[360] Por otro lado, pueden existir mecanismos con los que las aerolíneas pueden obtener ventajas para evitar que otras puedan alcanzar economías de densidad. Por ejemplo, los acuerdos interlínea podrían causar que las aerolíneas que no se encuentren dentro de ese acuerdo sean incapaces de atraer pasajeros a una ruta específica y, por lo tanto, afecte su frecuencia⁸⁰. La llamada característica de neutralidad-metal, implica que es indiferente la empresa aérea que realiza materialmente el transporte, donde dichas empresas comparten ingresos, verán aumentada su demanda en conjunto, volviendo de este modo rentable el alza de precios.⁸¹

⁸⁰ Cuevas, M. (2009). *Las condiciones de competencia en las principales rutas de aerolíneas nacionales e internacionales, y los mercados domésticos en cada país del Istmo Centroamericano*. CEPAL, p. 11. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4901/S0900901_es.pdf

⁸¹ FNE. (2019). Rol CS N° 31.502. Recuperado de: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2019/05/Corte-Suprema-JBA-31502-18.pdf>



- [361] Los acuerdos interlínea permiten que los pasajeros compren un boleto en una sola transacción y en una sola moneda, aunque utilicen en un viaje diferentes aerolíneas por distintos sectores para llegar a su destino. Además, posibilita el cambio de vuelos, aerolíneas y rutas, antes y durante el viaje. Algo que también es común dentro de estos acuerdos, es que los pasajeros no deben realizar múltiples chequeos de equipaje.
- [362] El sistema de redes utilizado por las aerolíneas considera que ciertos tramos en las rutas son complementarios. Por lo tanto, el acceso a estas redes tiene un efecto relevante en los costos de proveer distintos itinerarios de vuelos. Una aerolínea que opere dentro de un *hub* puede tener varios beneficios como: i) economías de escala, ya que es capaz de repartir sus gastos fijos en ese aeropuerto entre un gran número de rutas; ii) mejor reconocimiento de marca; iii) atractivo de su programa de pasajero frecuente entre la población local; iv) alimentar el tráfico de sus redes de conexión a través del aeropuerto en cuestión; y, v) mejor capacidad para atraer clientes corporativos⁸². En este sentido, el acceso o interconexión con la red donde operan otras aerolíneas puede compararse con la provisión de un insumo utilizado para la comercialización de distintas rutas.
- [363] La aerolínea que opera dentro de un *hub* tiene la capacidad de realizar más conexiones y con ello puede ofrecer a los consumidores un número mayor de rutas y a precios más accesibles. No obstante, cuando una aerolínea que cuenta con poder de mercado en un *hub* lo aumenta, puede limitar el acceso a la red a aerolíneas competidoras o entrantes. Las conductas tendientes a restringir la interconexión con la red están orientadas a la expulsión de competidores reales o a la disuasión de entrada de competidores potenciales en un determinado mercado.⁸³
- [364] El *Groupe Spécial Mobile Association* explica que estas prácticas se producen cuando es probable que el comportamiento de una empresa en una posición de poder de mercado, conduzca a la eliminación o debilitamiento de la competencia efectiva en el mercado relevante⁸⁴ con el fin de incrementar y fortalecer su dominio en el mismo. Por ejemplo, cuando un participante puede forzar la salida o marginar a los competidores existentes o generar obstáculos para el ingreso de nuevos competidores potenciales. En el caso de la industria aeronáutica se puede asociar estos comportamientos con la negativa a posibilitar el acceso a insumos esenciales para operar rutas, como son los acuerdos para realizar

⁸² Comisión Europea. (2013). CASE COMP/AT.39595 - Continental/United/Lufthansa/Air Canada. Recuperado de: https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39595/39595_3012_4.pdf

⁸³ Bullard, A., Haro, J., García, J., y Gagliuffi, I. (2007). Mesa Redonda: Límites a la aplicación de las políticas de libre competencia. *Derecho & Sociedad*. Recuperado de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/view/17218>

⁸⁴ Groupe Spécial Mobile Association (GSMA). (2015). *Políticas Sobre Competencia en la era digital, un manual práctico*. Recuperado de <https://www.gsma.com/latinamerica/wp-content/uploads/2017/06/Poli%CC%81ticas-sobre-competencia-en-la-era-digital-spa.pdf>



conexiones. El INDECOPI en Perú menciona que incluso existe un daño indirecto a los consumidores producto del perjuicio causado al proceso competitivo⁸⁵.

[365] Agencias de competencia y cortes de justicia han identificado varios criterios similares referente al riesgo de exclusión, el cual afecta a los mercados que operan tramos *behind and beyond*, donde se establece que cuando aumenta el poder de mercado de una aerolínea esta tendría la capacidad de aumentar precios o disminuir su oferta en aquellas rutas que van desde su *hub* de operación.

Tabla 23 Precedentes internacionales referentes al riesgo de exclusión

Autoridad	Año	Operación	Rutas	Riesgo de exclusión
Comisión Europea	2015	Caso No. M.7541 - IAG / AER LINGUS	Europa	Aer Lingus podría dejar de proporcionar tráfico de pasajeros de conexión o a su vez disminuirlo causando un efecto de exclusión por parte de IAG en tramos de rutas con conexiones disminuyendo la presión competitiva en dichas rutas y eventualmente subir los precios.
Comisión Europea	2003	Caso No. COMP/D2/38.479: British Airways / Iberia / GB Airways	Madrid-Londres	Existe el riesgo de que los acuerdos eliminen la competencia en la ruta para los pasajeros no sensibles al tiempo, ya que el aeropuerto de Madrid tiene limitaciones de franjas horarias y dificulta la entrada de nuevos pasajeros.
Comisión Europea	2012	Caso No. COMP/M.6447 - IAG/ BMI	Londres-USA	IAG podría rescindir a corto plazo los acuerdos de tráfico alimentario de BMI con terceros y, dada esta posibilidad, imponerles una revisión de dichos acuerdos en condiciones menos favorables que antes de la transacción.
TDLC	2018	Resolución No. 54/2018, IAG/ LATAM y AA/LATAM	Chile-Europa	Las aerolíneas que cuenta con aeropuerto como <i>hub</i> y gozan de poder de mercado, podrían reducir los precios, aumentar o disminuir las frecuencias de sus vuelos, otorgar mayores premios (como puntos o millas a acumular) para los pasajeros.

⁸⁵ INDECOPI. (2003). *Resolución N° 054-2003-INDECOPI/CLC de 10 de diciembre de 2003*. Recuperado de <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/Res054-2003.pdf>



FNE	2016	Rol NC No. 434-16, LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras.	Chile-Europa	Al limitarse al acceso de la red de las partes por terceras aerolíneas, impide que estas puedan extender su red hacia aquellos O&D, y, además, les impediría alcanzar economías de densidad en la ruta troncal.
Corte Suprema de Justicia de Chile	2019	Rol 31.502-2018. Tercera Sala de la Corte Suprema	Chile-Europa	La posibilidad de usar un aeropuerto como centro de conexión (<i>hub</i>) y los comportamientos estratégicos que de ello derivan sumado al poder de mercado que obtendrán las partes después de concretar la operación de concentración, evidencia la existencia de riesgos unilaterales explotativos vinculados a probables alzas de precios y riesgos exclusorios.

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

[366] Al referirnos a las conexiones, en el caso de Ecuador se identificó que el *hub* de Madrid representa el ██████%⁸⁶ de vuelos entre Ecuador-Europa en 2019, y con este *hub* realizan operaciones de corto radio a otras ciudades europeas como Madrid, Málaga, Alicante, Barcelona, Berlín, Bilbao, Bolonia, Bruselas, Düsseldorf, San Sebastián, Frankfurt, Ginebra, Milán, París, Palma de Mallorca, Pamplona, Valencia, Almería, Lisboa, Londres, Gran Canaria, Múnich, Asturias, Roma, Sevilla, Tel-Aviv, Venecia, Viena y Zúrich. En este *hub* **IBERIA** cuenta con significativo poder de mercado (rutas Ecuador-Madrid), y como efecto de la operación de concentración eventualmente puede incrementar su posición de dominio, dado que **AIR EUROPA** es uno de sus principales competidores.

[367] **IBERIA** al recibir la mayor cantidad de pasajeros de largo radio para su posterior conexión en rutas de corto radio, desencadena potenciales prácticas anticompetitivas al disminuir el bienestar de los pasajeros de conexión, ya que no podrían usar otras aerolíneas sustitutas como **KLM** (*hub* de Ámsterdam), **AIR FRANCE** (*hub* de París) o **AVIANCA**, porque implica una disminución en la calidad del viaje. Para viajar a cualquier destino de Europa, las aerolíneas pueden utilizar varios aeropuertos de conexión como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 24 Rutas Ecuador-Europa que realizan conexiones

Ruta De Conexión	Pasajeros	Participación	Promedio Tiempo De Vuelo	Aerolíneas (Largo radio)
------------------	-----------	---------------	--------------------------	--------------------------

⁸⁶ Dentro de la base de datos entregada por el operador económico notificante se evidencia que existieron ██████ pasajeros con O&D Ecuador-Europa, de los cuales ██████ pasajeros pertenecen a rutas que pasaron por el *hub* de Madrid en 2019.



MADRID	██████	██████	16 horas	IBERIA, AIR EUROPA, PLUS ULTRA (no posee vuelos de corto radio)
AMSTERDAM	██████	██████	19 horas	KLM
BOGOTA/CALI	██████	██████	17 horas	AVIANCA
PARÍS	██████	██████	15 horas	AIR FRANCE

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [368] La densidad y extensión de la red de **AIR EUROPA** es menor a la de **IBERIA** en Madrid; sin embargo, al eliminar un competidor del mercado abarcarían el 100% de vuelos que pasan por el *hub* de Madrid en rutas Ecuador-Europa como conexión, dado que **PLUS ULTRA** utiliza al *hub* de Madrid como destino final. De esta forma, si una aerolínea no es capaz de alimentar por sí misma o a través de terceros mediante acuerdos de cooperación, alianzas, códigos compartidos o acuerdos interlínea, la operación de sus aviones en esta ruta troncal, dificultaría las posibilidades de operar en tramos de corto radio. En esta situación se podría encontrar **PLUS ULTRA** (██████⁸⁷), que no opera vuelos *behind and beyond*. **IBERIA** dispone de varios acuerdos de cooperación, alianzas, códigos compartidos y acuerdos interlínea a través de su grupo, comercializando vuelos de corto radio bajo su nombre y realizándolos mediante el metal de **IBERIA EXPRESS**, **AIR NOSTRUM** o **BRITISH AIRWAYS**. Estos vuelos se alimentan de los de largo radio provenientes de los siguientes acuerdos:

Tabla 25 Acuerdos de corto radio de IBERIA

Aerolínea	Cantidad	Rutas O&D	Tipo de acuerdo	Fecha de culminación
AVIANCA	31	Madrid- Europa	Acuerdo Interlínea	Sine die
AVIANCA	17	Madrid- Europa	Code Share	Sine die
LATAM	2	Madrid- Europa	Acuerdo Interlínea	Sine die
LATAM	38	Madrid- Europa	Code Share	Indefinido
AA	2	Madrid- Europa	Acuerdo Interlínea	Sine die
AA	2	Madrid- Europa	Code Share	Sine die
COPA	2	Madrid- Europa	Acuerdo Interlínea	30/09/2020

Elaboración: INCCE. Extracto no confidencial del Informe SCPM-IGT-INCCE-2020-028 de 17 de noviembre de 2020.

- [369] Como se observa en la anterior tabla, **IBERIA** tiene la capacidad de mantener varios tipos de acuerdos utilizando exclusivamente su *hub* en el aeropuerto de Madrid, solo con aerolíneas *legacy* que vuelan desde Ecuador u otros destinos de Latinoamérica. No obstante, si bien **IBERIA** señala que: “(...) *no tiene ningún incentivo comercial para*

⁸⁷ El porcentaje calculado para **PLUS ULTRA** es referente a la participación que tiene en comparación a las otras aerolíneas con operación en el *hub* de Madrid. Sin embargo, esta aerolínea opera vuelos directos desde las ciudades de Quito y Guayaquil hacia Madrid, sin utilizar acuerdos, códigos compartidos o conexiones.



restringir o rechazar la distribución a LATAM, AVIANCA, COPA u otras aerolíneas latinoamericanas en Madrid ya que IBERIA depende de la distribución de estos operadores en Latinoamérica”, esto puede no aplicarse para nuevos operadores, pues IBERIA al contar con acuerdos con varias aerolíneas no tendría el incentivo de convenir con nuevos ingresantes, dado que ya tiene asegurado con otras aerolíneas la distribución de pasajeros en Latinoamérica. De esta manera, IBERIA podría limitar convenios o imponer condiciones menos favorables a los nuevos entrantes, en virtud de que con la adquisición de AIR EUROPA se reducen las opciones que tienen las aerolíneas para celebrar estos acuerdos, y más aún si no forman parte de una alianza global, excluyendo a competidores de reciente entrada al mercado como PLUS ULTRA.

[370] En este sentido, PLUS ULTRA menciona que “ [REDACTED] ”. Este operador ha intentado hacer acuerdos interlineales, pero a la actualidad no lo ha logrado dado que, entre otras, no poseen la franja horaria óptima para realizar conexiones *de corto radio* dentro de Europa. Respecto a esto alegan que [REDACTED] ”. IBERIA y AIR EUROPA por su variedad de destinos y horarios, poseen una ventaja competitiva sobre otros participantes del sector y, por lo cual, no es posible descartar los riesgos exclusorios en relación con el uso de un aeropuerto como *hub*, en este caso el de Madrid, y los comportamientos estratégicos que de ello derivan, toda vez que la presente operación de concentración se da entre competidores que son actuales rivales directos, que tienen de manera individual una participación relevante en el mercado y que en el eventual escenario post operación adquirirán un poder de mercado en conjunto difícil de desafiar. Lo anterior en un mercado que, según se ha establecido, tiene barreras de entrada, sin que se visualice la entrada posible de un nuevo actor con posibilidad cierta de desafiar a IBERIA y AIR EUROPA.

[371] Como señala PLUS ULTRA: “ [REDACTED] ”.⁸⁸ Lo anterior, sumado a que en las rutas internas en España IBERIA con AIG y AIR EUROPA concentrarían más del [REDACTED]% del mercado español, dificultando que otras aerolíneas que pretendan ingresar al mercado puedan celebrar acuerdos con aerolíneas diferentes al grupo AIG para rutas internas en España.

[372] En tal virtud, la materialización de la concentración económica analizada generaría riesgos de naturaleza exclusoria, como la eliminación, debilitamiento de un competidor actual o potencial, o la disuasión a la entrada del mismo.

Conclusión

⁸⁸ PLUS ULTRA. (2020). Escrito presentado el 06 de agosto de 2020, a las 16h58, signado con ID 166602, dentro del expediente SCPM-IGT-INICCE-025-2019.



- [373] La CRPI concuerda con la INCCE en que la operación analizada conllevaría ciertos riesgos que podrían debilitar a competidores, tanto actuales como potenciales en los mercados sujetos de análisis, limitando el acceso al *hub* de Madrid a terceras aerolíneas, utilizando los *slots* de mayor demanda en el aeropuerto, impidiendo que estas puedan extender su red hacia aquellos Origen-Destino y, por lo cual, no podrían alcanzar economías de densidad dentro de este aeropuerto. Con ello, el incremento de la participación de **IBERIA** producto de la operación de concentración, abre la posibilidad de que adopte estrategias exclusorias como copar las frecuencias en las franjas horarias en las que pretenden ingresar otras aerolíneas, disminuir las tarifas en esas franjas dentro de rutas específicas, con el fin de debilitar a los potenciales rivales o disuadir su entrada.
- [374] Existen riesgos de naturaleza exclusoria vinculados a aumentos de costos de conexión con la red de las Partes, y con una mayor probabilidad de que estas desplieguen conductas estratégicas. Así, las partes tendrán un poder de mercado que, en teoría, les permitiría excluir o inhibir la entrada de competidores, por ejemplo, mediante la limitación de la posibilidad de conexión en los mercados *beyond*.

8. REMEDIOS PROPUESTOS PARA LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN POR IB OPCO HOLDING

- [375] Bajo los escenarios contrafactuales y los supuestos con los que la INCCE efectuó la evaluación, la CRPI concluye que se ha demostrado cualitativa y cuantitativamente que los riesgos que se podrían derivar de la operación de concentración resultarían en un fortalecimiento de poder de mercado, así como en una clara y previsible disminución de los niveles de competencia al autorizase la transacción entre **IBERIA** y **AIR EUROPA**.
- [376] Por lo anterior, la CRPI considera necesario la implementación de medidas que puedan mitigar tales riesgos de índoles unilaterales, centrándose específicamente en restaurar las condiciones de competencia en una magnitud cercana a la que se encontraban los mercados analizados previo a la ejecución de la operación de concentración, alentando el ingreso de nuevas empresas y sobre todo impidiendo el ejercicio del poder de mercado que obtendría **IBERIA** una vez concluida la transacción, en especial el incremento de los valores de las tarifas o la disminución de la calidad del servicio.
- [377] Los preceptos que deben cumplir las medidas que se van a imponer deben guardar siempre los siguientes criterios:
- i) **Proporcionalidad.** toda condición deberá ser proporcional al riesgo que busca resolver.
 - ii) **Aplicabilidad.** las medidas impuestas deben concebirse de manera que sean aplicables y ejecutables.
 - iii) **Eficacia.** los remedios impuestos deberán ser eficaces y efectivos como contrapesos a probables efectos anticompetitivos.



iv) **Verificabilidad.** las condiciones impuestas tienen que ser susceptibles a verificación de su cumplimiento.

[378] Para eliminar las serias dudas que genera la operación de concentración respecto a los riesgos unilaterales que puede ocasionar en los mercados relevantes definidos, **IB OPCO HOLDING** presentó el 06 de noviembre de 2020 un escrito, con número trámite interno ID. 175711 dentro del expediente SCPM-IGT-INICCE-025-2019⁸⁹, que contiene una propuesta de condicionamientos estructurales y conductuales (en adelante “Compromisos”), mediante los cuales se establecen las medidas necesarias para la aprobación y su modo de cumplimiento.

[379] Además, mediante escrito presentado el 25 de noviembre de 2020, signado con ID 177723, el operador económico **IB OPCO HOLDING** presentó un alcance donde se hacen algunas precisiones sobre la condición quinta del escrito de 06 de noviembre de 2020.

[380] Los remedios propuestos se resumen en lo siguiente:

- i) Renuncia a Alianza Global.
- ii) Facilidades para generar Acuerdos Interlínea con terceros.
- iii) Control de las Tarifas Base de la Estructura Anual.
- iv) Terminación del acuerdo de cooperación comercial entre **IBERIA LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. OPERADORA** y **AEROLANE**.
- v) Programa de Cumplimiento de Competencia o Política de *Compliance*.

[381] Todos los problemas de competencia identificados se abordaron en el paquete de Compromisos propuestos. Además, se tuvieron en cuenta los comentarios que la autoridad realizó en su momento. En esta sección se realizará el análisis de cada una de las medidas planteadas por **IB OPCO HOLDING**, identificando el riesgo que pretende solucionar.

CONDICIÓN PRIMERA: Renuncia a Alianza Global.

“Disposición:

“IB OPCO HOLDING S.L., se compromete a que Air Europa renuncie a la Alianza SkyTeam, en el plazo máximo de hasta veinticuatro (24) meses contados desde el cierre de la transacción.

Así mismo, si en un futuro el operador concentrado, desea ser miembro de más de una Alianza Global, deberá previamente solicitar autorización a la SCPM, adjuntando los documentos e información que la autoridad considere

⁸⁹ Propuesta de condicionamientos presentada por IB OPCO Holding S.L. el 06 de noviembre de 2020 con alcance mediante escrito de 25 de noviembre de 2020.



pertinente. Una vez recibida la solicitud e información requerida, la SCPM deberá pronunciarse en el término máximo de quince (15) días.”

Modo de cumplimiento:

“Para el efecto el operador económico deberá informar a la SCPM en el término de treinta (30) días hábiles contados desde el cierre de la transacción: i) el tiempo que tomará abandonar dicha alianza global, de conformidad con las disposiciones contractuales que rigen la alianza. Posteriormente el operador deberá remitir los medios de respaldos que acrediten la separación de la alianza comercial.

El operador concentrado tendrá que solicitar autorización previa a la SCPM para pertenecer a más de una Alianza Global, por el plazo de diez (10) años.”

- [382] La propuesta planteada sobre la renuncia de **AIR EUROPA** a la Alianza SkyTeam tiene como propósito eliminar o mitigar los efectos de exclusión que se pueden generar por la transacción.
- [383] Como se mencionó en secciones anteriores, las grandes alianzas mundiales surgen por la necesidad de complementar las respectivas redes que tienen las aerolíneas que la conforman, haciendo más rentable los vuelos desde un punto de origen hacia el destino. En este sentido, un operador puede elegir ingresar a una ruta no rentable si le provee de tráfico importante para alimentar otras rutas en su red, y de esta manera se podrá ofrecer mayor cantidad de vuelos. La capacidad de coordinar entre los diferentes miembros de una alianza comercial les permite también, en ciertas circunstancias, ejercer un mayor poder de mercado. Lo mencionado, puede significar que a nuevos operadores económicos les sea complicado desafiar al operador concentrado, especialmente aquellas aerolíneas que no forman parte de alguna alianza.
- [384] Por otra parte, al pertenecer a dos alianzas comerciales se corre el riesgo de excluir simultáneamente a nuevos actores que necesitan de acuerdos interlinea para transportar pasajeros más allá de un *hub* y rentabilizar su negocio. Adicional a esto, es relevante para precautelar los niveles de dinamismo de mercado, que las alianzas globales generen competencia entre sí.
- [385] Por lo expuesto, la CRPI concuerda con la INCCE en considerar que la medida propuesta por **IBERIA**, en estos términos y modo de cumplimiento, cumple con la necesidad de mitigar riesgos de exclusión y disuasión de competidores, así como fomentar un mayor nivel de competencia.

CONDICIÓN SEGUNDA. Facilidades para generar Acuerdos Interlínea con terceros.



“Disposición:

IB OPCO HOLDING S.L., se compromete a que el operador económico concentrado durante los seis (6) años siguientes al cierre de la transacción, negocie y suscriba, sin dilaciones innecesarias, un Acuerdo Especial de Prorrato para el tráfico con verdadero origen – destino en Ecuador y en Europa, siempre que parte del itinerario esté compuesto por la ruta Quito-Madrid, con aquellas aerolíneas que lo soliciten en el referido plazo y que:

- (i) *Operen vuelos directos en la ruta Quito-Madrid; o,*
- (ii) *Ingresen a operar vuelos directos en la ruta Quito-Madrid.*

Este condicionamiento no aplica en todo caso para aerolíneas o cualquiera de sus empresas matrices, filiales, coligadas o relacionadas que mantengan actualmente Acuerdos Especiales de Prorrato con IBERIA, Líneas Aéreas de España, Sociedad Anónima Operadora y/o su matriz, subsidiarias, filiales o sucursales para los tráficos entre Ecuador y Europa. Actualmente, IBERIA, Líneas Aéreas de España y Sociedad Anónima Operadora, mantiene dichos Acuerdos Especiales de Prorrato entre otras aerolíneas con Copa Airlines, Avianca y LATAM Airlines.

La aerolínea solicitante podrá suscribir Acuerdos Especiales de Prorrato en términos y condiciones semejantes a los suscritos por IBERIA, Líneas Aéreas de España, Sociedad Anónima Operadora en otros Acuerdos Especiales de Prorrato (con exclusión de los acuerdos tipo Straight Rate Prorrato), vigentes con compañías terceras (es decir excluidas las compañías que formen parte del Grupo IAG o del Grupo Air Europa, así como compañías miembros de la Alianza Global Oneworld) a la fecha de Cierre de la Operación, con las correspondientes actualizaciones si las hubiera, para los tráficos entre Ecuador y Europa. En este sentido, el operador económico concentrado se compromete a realizar los esfuerzos necesarios para negociar Acuerdos Especiales de Prorrato, sin exigir a la aerolínea solicitante ningún tipo de reciprocidad en términos de servicios de distribución o red ni condicionar los términos y condiciones a tal reciprocidad.

En todo caso, para el efecto de este condicionamiento, la aerolínea solicitante no podrá seleccionar más de hasta un máximo en total de quince (15) rutas de conexión en el extremo Madrid-Barajas de la ruta Quito-Madrid, operadas por los operadores concentrados.

Para el efecto de este condicionamiento, el operador concentrado no podrá solicitar injustificadamente a las aerolíneas que requieran suscribir



Acuerdos Especiales de Prorrrateo, requisitos que no guarden relación con los acordados con otras aerolíneas terceras en situaciones análogas. Lo anterior se entiende sin perjuicio de la obligación en todo caso de la aerolínea solicitante de cumplir los estándares de la industria requeridos (como, por ejemplo, la implantación del Interline Electronic Ticketing) para que se puedan prestar los servicios de interlínea.

*Esta Condición Segunda únicamente será de aplicación a la ruta Quito-Madrid, sin perjuicio de lo cual, transcurridos tres años desde el cierre de la transacción, la SCPM podrá evaluar, de ser necesario, el mercado relevante de la ruta Guayaquil-Madrid, al amparo de los mismos criterios utilizados en la investigación de la presente operación de concentración económica, a fin de determinar la pertinencia de aplicar el referido condicionamiento a este mercado. En todo caso, esto no implicará, bajo ninguna circunstancia, la imposición de nuevas medidas. De estimarse pertinente la aplicación de las **Facilidades para generar Acuerdos Interlínea con terceros**, en lo que a la ruta Guayaquil-Madrid se refiere, se podrán aplicar los mismos criterios establecidos en esta disposición.*

Modo de cumplimiento:

El operador concentrado deberá remitir en el plazo máximo de un (1) mes desde el cierre de la transacción, los términos y condiciones de los Acuerdos Especiales de Prorrrateo vigentes con compañías terceras (es decir excluidas las compañías que formen parte del Grupo IAG o del Grupo Air Europa, así como compañías miembros de la Alianza Global Oneworld) a la fecha de Cierre de la Operación para los tráficos entre Ecuador y Europa. El operador concentrado deberá informar, en el término de diez (10) días, a la SCPM acerca de cada solicitud que realicen aerolíneas interesadas en suscribir Acuerdos Especiales de Prorrrateo en virtud del presente condicionamiento.

En caso de que exista alguna controversia en cuanto a los requisitos impuestos por el operador concentrado hacia los solicitantes, la SCPM tendrá la potestad de evaluar los alegatos de las partes y emitir un criterio vinculante al respecto.

Los Acuerdos Especiales de Prorrrateo deberán cumplir con los siguientes parámetros:

- i. Tener una duración mínima de cinco (5) años, pudiendo renovarse a petición de la aerolínea interesada por un período igual y en las condiciones señaladas en el Apartado “Disposición” anterior.*



- ii. *El acuerdo debe garantizar tiempos adecuados de conexión que se basen en las prácticas estándar en el aeropuerto de Madrid-Barajas Adolfo Suárez y que sean razonables para que el vuelo de conexión se pueda realizar.*
- iii. *Cualquier Acuerdo Especial de Prorrateo suscrito con una aerolínea solicitante preverá que cualquier desarrollo de IT que sea en su caso necesario efectuar para permitir el suministro de los servicios de interlínea a dicha aerolínea, correrá a cargo de esta última.”*

[386] Los condicionamientos sobre facilitar acuerdos interlínea han sido ampliamente usados en varios casos de operaciones de concentración a nivel internacional, como medidas necesarias para mantener los niveles de competencia cuando han existido riesgos de exclusión y disuasión de operadores económicos en casos de concentraciones económicas, entre ellos, **LAN/TAM** (FNE-Chile), **IAG/BMI** (Comisión Europea), **KLM/AIR FRANCE** (Comisión Europea), **US AIRWAYS/ AMERICAN AIRLINES** (Comisión Europea), entre otros.⁹⁰

[387] Con la estructura actual del mercado analizado, no existe evidencia de potenciales entrantes capaces de disciplinar los efectos adversos a la libre competencia en la ruta Quito-Madrid, y en menor medida en la ruta Guayaquil-Madrid. Las aerolíneas que quieran ingresar en un inicio tendrán poca densidad de vuelos en las rutas afectadas, por lo cual su oferta sería limitada y enfrentarían dificultades para competir eficazmente con **IBERIA**. Por esta razón, se debe establecer una medida cuyo objeto será el de robustecer la oferta de estos nuevos competidores.

[388] En este sentido, considerando que una vez concretada la operación de concentración económica, **AIR EUROPA** e **IBERIA** serán un mismo operador y los únicos que ofertan vuelos directos hacia Madrid, con rutas de conexión a diferentes lugares (dado que **PLUS ULTRA** ocupa este *hub* únicamente como destino final), las partes podrán captar una gran parte del 61,10% de pasajeros que vuelan a otros destinos más allá de Madrid. Con ello es claro presuponer que, el contar con un sistema de redes *beyond* en Madrid, se haría más atractivo el ingreso de nuevos operadores en la ruta directa hacia Madrid.

[389] Esta medida permite a las aerolíneas entrantes, así como a las que se encuentran actualmente en el mercado (y que no poseen estos convenios), ofrecer una mayor frecuencia de vuelos a clientes finales, permitiéndoles a estos mejorar la flexibilidad en la elección de horarios y aerolíneas, concediendo a estos nuevos y actuales competidores tener una oferta equivalente a **AIR EUROPA**. por lo tanto, estos podrán generar presión competitiva similar, o al menos tan atractiva, como la empresa target de esta transacción.

⁹⁰ Casos de la Comisión Europea como: Caso No. M.7541 - IAG / AER LINGUS, Caso No. COMP/M.6447 -IAG/ BMI, la Fiscalía Nacional Económica de Chile en el caso Rol NC No. 434-16, LATAM Airlines Group, American Airlines Inc. y otras y la Corte Suprema de Justicia de Chile. Rol 31.502-2018. Tercera Sala de la Corte Suprema.



- [390] Las aerolíneas que se beneficien de este condicionamiento podrán adquirir en condiciones iguales o equivalentes a las mejores condiciones ofrecidas por **IBERIA** o **IBERIA EXPRESS** a empresas que actualmente cuentan con estos convenios.
- [391] Con respecto a la “disposición de cumplimiento” de esta condición, la CRPI concuerda con la INCCE en establecer la misma en los términos propuestos por **IBERIA**. Para aquello se realizará alguna puntualización sobre las mismas.

Tiempo

- [392] El periodo de cumplimiento de seis años para la negociación y la duración de cinco años (renovables por un periodo similar) de los contratos Interlínea resultaría un término adecuado para resolver los riesgos de exclusión y disuasión identificados por dos motivos: 1) la crisis sanitaria y económica mundial tendrá efectos sobre el mercado relevante en el mediano plazo y, por lo tanto, blindar la condición con un periodo de seis años permitirá a las aerolíneas que deseen entrar a competir tener el tiempo necesario para la negociación de este tipo de acuerdos, facilitando y rentabilizando el ingreso al mercado; 2) al ser intensivo el sector aeronáutico en cuanto a las inversiones requeridas para armar un estructura de negocio que explote los sistema de redes, la vigencia de cinco años de los contratos, renovables por un término similar, permitirá a nuevas o actuales compañías obtener experiencia en la gestión y comercialización de viajes más allá de rutas troncales Ecuador-Madrid, y fidelizar a consumidores para que posteriormente adecuen su infraestructura y realicen los gastos necesarios para realizar por sí mismos este tipo de trayectos, generando presiones competitivas al largo plazo.

Alcance

- [393] Si bien tanto la INCCE en su informe como la CRPI han identificado preocupaciones en las rutas de Quito y Guayaquil hacia Madrid, el operador económico ha propuesto como condicionamiento adicional la “Terminación del acuerdo de cooperación comercial” entre **IBERIA** y **LATAM**. Este compromiso tendrá efecto directo sobre la estructura del mercado relevante entre Guayaquil y Madrid.
- [394] Como se ha detallado en esta resolución, tanto **IBERIA** como **LATAM** no competían y acordaban conjuntamente las estrategias de negocio, siendo de mayor relevancia y presencia las rutas cuyo origen o destino eran Guayaquil y, por lo tanto, a consideración del notificante, el remedio estructural de finiquitar el acuerdo con **LATAM** sería suficiente para resolver las inquietudes en materia de competencia en las rutas Guayaquil-Madrid.
- [395] Según el informe presentado por la INCCE, **IBERIA** ha señalado que este compromiso “*es gravoso para IBERIA ya que impedirá a ésta seguir cooperando con LATAM (...) y por tanto beneficiarse, en particular, de la potencia de ventas de LATAM y el acceso a una amplia base de clientes en Ecuador. Esto tiene como efecto la modificación de la*



estructura competitiva”. Adicional a esto, mencionan que el compromiso “*crea, por sí mismo, las condiciones para generar el ingreso en el mercado de un competidor particularmente fuerte como es LATAM*”.

- [396] Evaluando lo mencionado por **IBERIA** y recapitulando lo ya analizado, la cuota de participación de **IBERIA-LATAM** en el mercado relevante de Guayaquil - Madrid fue de [REDACTED], mientras que la de **AIR EUROPA** de [REDACTED]%, generando así una cuota combinada de los actores concentrados del [REDACTED]%, superando con esta participación el umbral de dominancia.
- [397] Conforme la información presentada por **IBERIA**, el [REDACTED]% del número de pasajeros que transportaron en 2019 a través de ese acuerdo, fueron gestionados directamente por **LATAM**, evidenciando de esta manera la magnitud de esta aerolínea en las rutas desde Guayaquil a Madrid. Recalculando el análisis contrafactual de las cuotas de mercado bajo el escenario de ausencia del acuerdo, **IBERIA** y **AIR EUROPA** contarán con una participación conjunta de aproximadamente el [REDACTED] (asumiendo que **LATAM** continúe operando en vuelos directos o gestionando a través de códigos compartidos). En este sentido, la entidad combinada será el primer operador del mercado ([REDACTED]), seguido por **AVIANCA** con el [REDACTED]% y **LATAM** con el [REDACTED]. De esta manera, bajo esta hipótesis, **IBERIA** y **AIR EUROPA** no superarían en este mercado el umbral de dominancia ([REDACTED]). Por lo tanto, esta medida supondría una potencial solución a las preocupaciones, tanto de efectos de exclusión y disuasión como de precios.
- [398] Sin embargo, hay que precisar que el contrafactual planteado corresponde a un escenario donde **LATAM** operará los vuelos directos desde Guayaquil a Madrid, a través de su propio metal o a su vez con acuerdos de códigos compartidos. En reunión de trabajo con **LATAM**⁹¹, la empresa manifestó que desde diciembre de 2019 dejaron de operar la ruta de manera directa (a partir de esa fecha lo hacen a través del acuerdo con **IBERIA**), redirigiendo su operación al aeropuerto de Lima-Perú, siendo este uno de los *hub* de esta compañía. Por estos motivos, no existe certeza del real impacto que pueda generarse por la eliminación del acuerdo entre **IBERIA** y **LATAM**.
- [399] Según el informe presentado por la INCCE y de acuerdo a lo analizado, pueden existir cuatro posibles eventos que se podrían generar en el mercado de efectivizarse la eliminación de acuerdo entre **IBERIA** y **LATAM**: 1) que **LATAM** decida volver a ingresar a competir en las rutas directas con su propia flota de aviones en el mediano plazo, generando las presiones competitivas necesarias en el mercado para disciplinar cualquier ejercicio del poder de mercado; 2) que **LATAM** opere vuelos directos a través del código compartido con **IBERIA**, generando cierta presión competitiva en el mercado, donde los consumidores aprovecharían el acuerdo interlínea y podrían no solo viajar a Madrid sino a otros destino en Europa; 3) que **LATAM** decida enfocar su gestión de vuelos desde Ecuador hacia España a través del *hub* de Lima, siendo un competidor indirecto, con vuelos

⁹¹ Reunión de trabajo con la INCCE de fecha 15 de julio de 2020. ID: 165178.



atractivos, pero con mayor duración del vuelo; o, 4) que **LATAM** realizará un esquema de negocio mixto en el que usará tanto el *hub* de Lima como los códigos compartidos con **IBERIA**, para trasladar los pasajeros desde Guayaquil hacia Madrid.

- [400] Los escenarios 1) y 2) generarían presión competitiva tanto en precios como oferta de servicios atractivos para los clientes, quienes podrían viajar a múltiples destinos en Europa. Por el contrario, los escenarios 3) y 4) no serían suficientes para limitar el efecto de competencia en vista de que los consumidores tenderían a redistribuirse en otros actores que llegarán de manera directa o a su vez a competidores indirectos, siendo **IBERIA** y **AIR EUROPA** probablemente quienes se vean beneficiados de aquello, incrementando nuevamente la cuota de participación.
- [401] Por lo expuesto, la CRPI concuerda con la INCCE en que la SCPM realice una evaluación del mercado relevante de la ruta de Guayaquil a Madrid a partir del tercer año de cerrada la transacción entre **IBERIA** y **AIR EUROPA**, con el objetivo de evidenciar la efectividad del condicionamiento referente a la finalización del acuerdo entre **IBERIA** y **LATAM**, identificando de esta manera cómo se han redistribuido las cuotas de participación y cómo se están llevando los procesos competitivos. De esta manera se podrá tomar una decisión sobre si es necesario o no establecer las mismas medidas que se van a tomar para las rutas desde Quito hacia Madrid. En este sentido, la CRPI está de acuerdo con lo establecido en el último párrafo de la disposición de la Condición Segunda, constante en los Compromisos presentados por **IB OPCO HOLDING**.

CONDICIÓN TERCERA. Control de las Tarifas Base de la Estructura Anual

“Disposición:

Conforme el artículo 19 de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, los proveedores de bienes o servicios tienen la obligación de: “[...] dar conocimiento al público de los valores finales de los bienes que expendan o de los servicios que ofrezcan[...] El valor final se establecerá y su monto se difundirá en moneda de curso legal[...]”. En este sentido la Ley de Aviación Civil en el artículo 6, letra k, dispone que el Director General de Aviación Civil, tiene la atribución de: “[...] Registrar las tarifas aéreas de pasajeros, de aerolíneas nacionales y extranjeras, así como las de carga[...]”. Las aerolíneas que prestan servicio de transporte aéreo de pasajeros deben registrar ante la DGAC las tarifas reales de los boletos aéreos que ofrezcan.

En este sentido, IB OPCO HOLDING S.L. se compromete a que los operadores concentrados no incrementarán respectivamente las Tarifas Base de la Estructura Anual de precios aplicables a la Cabina Economy en el Origen-Destino Quito-Madrid y en el Punto de Venta Ecuador, por encima de los respectivos montos notificados para dichas Tarifas Base de la Estructura Anual de precios al ente regulador por IBERIA, Líneas Aéreas de



España, Sociedad Anónima Operadora (Sucursal Ecuador) y AIR EUROPA Líneas Aéreas, Sociedad Anónima Unipersonal Sucursal Extranjera, en el mes correspondiente del periodo marzo 2019 – febrero 2020, sin perjuicio de las actualizaciones recogidas más abajo en el Apartado “Modo de cumplimiento”. La obligación anterior no será de aplicación a la introducción de nuevos productos no existentes en el mercado a la fecha de la Decisión de la SCPM por la que se aprueba la Operación.

*Esta Condición Tercera únicamente será de aplicación al Origen-Destino Quito-Madrid, sin perjuicio de lo cual, transcurridos tres años desde el cierre de la transacción, la SCPM podrá evaluar, de ser necesario, el mercado relevante de la ruta Guayaquil-Madrid, al amparo de los mismos criterios utilizados en la investigación de la presente operación de concentración económica, a fin de determinar la pertinencia de aplicar el referido condicionamiento a este mercado. En todo caso, esto no implicará, bajo ninguna circunstancia, la imposición de nuevas medidas. De estimarse pertinente la aplicación del **Control de las Tarifas Base de la Estructura Anual**, en lo que a la ruta Guayaquil-Madrid se refiere, se podrán aplicar los mismos criterios establecidos en esta disposición.*

Modo de cumplimiento:

El condicionamiento tendrá una duración máxima de 5 años a contar desde el cierre de la transacción y terminará inmediatamente en todo caso si durante dicho periodo ingresa una nueva aerolínea con vuelos directos en la ruta Quito-Madrid.

Las Tarifas Base de la Estructura Anual podrán subir de acuerdo con el Índice de Precios al Consumidor en Ecuador del año inmediatamente anterior al que se esté fijando el precio.

Además, en situaciones extraordinarias o debidamente motivadas por IB OPCO HOLDING S.L., las Tarifas Base de la Estructura Anual pueden incrementarse, previa autorización de la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, asistida a tal efecto por el Monitoring Trustee el cual realizará una recomendación por escrito a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado sobre dicha alza de las tarifas aéreas. En el término de diez (10) días desde la solicitud de IB OPCO HOLDING S.L., la Superintendencia de Control del Poder de Mercado se pronunciará si aprueba o no el alza de las tarifas aéreas. Igualmente, en el supuesto de que el operador concentrado decida unificar las marcas Iberia y Air Europa e implementar una estructura tarifaria anual única, IB OPCO HOLDING S.L. deberá solicitar autorización a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado para el nuevo esquema de Tarifas Base de la Estructura Anual. La



Superintendencia de Control del Poder de Mercado, asistida a tal efecto por el Monitoring Trustee el cual realizará una recomendación por escrito a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, se pronunciará en el término de diez (10) días desde la solicitud de IB OPCO HOLDING S.L.

Para el control de este condicionamiento el operador concentrado deberá contratar un monitor independiente (monitoring trustee), a fin de que dicho tercero informe de manera semestral a la SCPM. La remuneración del Monitoring Trustee por sus servicios correrá a cargo del operador concentrado.”

- [402] A lo largo del informe presentado por la INCCE y esta Resolución, se ha identificado que la mayor preocupación en materia de competencia es el probable incremento de precios por parte de la entidad concentrada, principalmente por la reducción de un competidor directo en el mercado, lo que supondría, al menos, volver a niveles de precios y condiciones de viajes similares a los que se encontraban antes del ingreso de **AIR EUROPA** al mercado ecuatoriano.
- [403] Si bien las condiciones de precios pueden ser difícil de monitorear y más en el sector aeronáutico, la CRPI entiende la necesidad de inclusión de este condicionamiento al paquete de medidas para viabilizar la transacción entre **IBERIA** y **AIR EUROPA**, dado que al existir un monitor independiente observando el manejo tarifario de las entidades, existirá menos incentivos por parte de **IBERIA** para realizar cualquier conducta explotativa, lo que permitirá durante el tiempo que medie entre la condición o el ingreso de una nueva empresa, garantizar que los consumidores no se encontrarán en un posición desfavorable por la transacción.
- [404] Al igual que el caso de la segunda condición establecida en este paquete de medidas, se acepta la propuesta de operador económico en cuanto a que ésta se aplica inicialmente a las rutas de Quito a Madrid, dado que el efecto de la eliminación del acuerdo entre **IBERIA** y **LATAM**, bajo los escenarios planteados previamente, podría generar las presiones competitivas suficientes para que los precios no se incrementen por niveles supra competitivos.
- [405] Sin perjuicio de lo anterior, la CRPI en concordancia con la INCCE considera necesario que la SCPM realice una evaluación del mercado relevante para la ruta de Guayaquil a Madrid a partir del tercer año de cerrada la transacción entre **IBERIA** y **AIR EUROPA**, con el objetivo de evidenciar la efectividad del condicionamiento referente a la finalización del acuerdo entre **IBERIA** y **LATAM**, identificando de esta manera cómo se han redistribuido las cuotas de participación y cómo se están llevando los procesos competitivos. De esta manera se podrá tomar una decisión sobre si es necesario o no establecer las mismas medidas que se van a tomar para las rutas desde Quito hacia Madrid. En este sentido, la CRPI concuerda con la INCCE en que lo estipulado en el último párrafo



de la Condición Tercera, constante en los Compromisos presentados por **IB OPCO HOLDING**, es correcto.

[406] La CRPI considera que es necesario dejar por sentado que el fin último de este condicionamiento es evitar el aumento unilateral de precios por parte del operador concentrado, y por ello la metodología para el control de precios debe ajustarse a la realidad del mercado en su aplicabilidad, para que definitivamente se garantice la efectividad de este condicionamiento. Esto no implica en ninguna circunstancia un endurecimiento del condicionamiento, pero sí una evaluación de su correcta aplicabilidad.

CONDICION CUARTA. Terminación del acuerdo de cooperación comercial entre IBERIA LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. OPERADORA y AEROLANE.

“Disposición:

IB OPCO HOLDING, S.L., se compromete a que IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. OPERADORA, termine el Acuerdo Comercial que mantiene con AEROLANE.

Modo de cumplimiento:

Dentro de los siete (7) días hábiles siguientes al cierre de la transacción IB OPCO HOLDING, S.L. notificará a AEROLANE su decisión de poner término al Acuerdo Comercial mediante preaviso por escrito de tres (3) meses de antelación, de manera que, transcurrido dicho periodo de tres (3) meses desde la recepción del referido preaviso por AEROLANE, se produzca efectivamente la terminación de dicho Acuerdo.

IBERIA remitirá a la SCPM copia del referido preaviso efectuado a AEROLANE.

El presente condicionamiento no será aplicable al Contrato de Código Compartido suscrito entre IBERIA, LÍNEAS AÉREAS DE ESPAÑA, S.A. OPERADORA y AEROLANE el 5 de octubre de 2006.”

[407] En el informe remitido por la INCCE se ha evidenciado que el ingreso de una aerolínea en las rutas directas de Quito y/o Guayaquil-Madrid tiene el efecto de disciplinar principalmente el alza de precios en los mercados analizados, en los que **LATAM** en estos momentos, referenciado como una importante aerolínea latinoamericana, no compite con **IBERIA**, en virtud del acuerdo que tiene de cooperación conjunta. Actualmente, este acuerdo de no competencia amplía la cuota de mercado del operador concentrado, por lo cual su terminación podría generar mayor presión competitiva en el mercado.



[408] No obstante, dado que **LATAM** actualmente no opera rutas directas desde Ecuador hacia España, dada la suspensión en diciembre de 2019 de la ruta Guayaquil-Madrid, este condicionamiento por sí solo no puede contrarrestar todos los efectos anticompetitivos que ocasiona la presente operación de concentración. Con este condicionamiento **LATAM** pasará a competir con **IBERIA** como un competidor indirecto que no estaría en la capacidad de evitar totalmente un alza de precios. Por lo tanto, se deben acoger a todos los condicionamientos como un paquete de medidas que se relacionan entre sí para minimizar el riesgo de efectos anticompetitivos. En este sentido, la CPRI concuerda con la INCCE en incluir este condicionamiento propuesto por **IBERIA**.

CONDICION QUINTA. Programa de Cumplimiento de Competencia o Política de Compliance.-

“Disposición:

IB OPCO HOLDING, S.L., se compromete a que el operador concentrado cumpla con la adopción de Programa de Cumplimiento de Competencia o Política de Compliance con el fin de:

- a) Velar por el cumplimiento de la legislación en materia de libre competencia;*
- b) Identificar eventuales eventos de riesgo del operador concentrado en temas de competencia; y,*
- c) Una implicación activa de los órganos de dirección y principales directivos del operador concentrado en el cumplimiento de la política de Compliance.*

Para lo cual IBERIA, Líneas Aéreas de España, Sociedad Anónima Operadora (Sucursal Ecuador) y AIR EUROPA Líneas Aéreas, Sociedad Anónima Unipersonal (Sucursal Ecuador), deberán presentar en el término de noventa (90) días, posteriores al cierre de la transacción, el “Programa de Cumplimiento de Competencia” o “Política de Compliance” que contenga al menos los siguientes aspectos:

• Manual del Programa de Cumplimiento

- Que incluya descripción de la normativa de competencia;*
- Descripción de los eventuales eventos de riesgo y pasos a seguir;*
- Listado de acciones que no deben realizarse;*
- Contar con un sistema de denuncias interno;*
- Protocolo de actuación en caso de incumplimiento del Programa.*

• Entrenamiento:



- *Crear una cultura corporativa de cumplimiento de la normativa de competencia;*
 - *Formar a los empleados de los operadores concentrados que puedan estar expuestos a riesgos de competencia, en relación con el cumplimiento de la normativa de defensa de la competencia;*
 - *Disponer de una persona dentro de la organización para verificar el cumplimiento del Programa de Compliance del operador concentrado (oficial de cumplimiento).*
- *Revisión anual por el oficial de cumplimiento de los riesgos y controles establecidos en el Programa para su prevención.*
 - *Acciones disciplinarias internas.*

Modo de cumplimiento:

El programa deberá ser presentado a la SCPM para su aprobación, previo su implementación en la compañía, para el efecto se podrán mantener reuniones, con el fin de que el programa contenga buenas prácticas en temas de competencia.

La SCPM dispondrá de cuarenta y cinco (45) días término para autorizar el Programa de Cumplimiento de Competencia o Política de Compliance.

Sin perjuicio de que el Programa de Cumplimiento de Competencia se mantenga indefinidamente, la SCPM con la finalidad de verificar y monitorear el compromiso asumido, realizará un seguimiento anual, por un período de cinco (5) años, contados a partir del cierre de la transacción, sobre el estado de cumplimiento. Para esto se solicitará información, entre otros, sobre: i) actuaciones realizadas por el operador concentrado en aplicación del Programa de Cumplimiento de Competencia; y, ii) resultados y mejoras en su caso obtenidas de la aplicación de la política.”

[409] Mediante escrito presentado el 25 de noviembre de 2020, signado con ID 177723, el operador económico **IB OPCO HOLDING** presentó un alcance a este condicionamiento en los siguientes términos:

“Los cambios materiales únicamente afectan a la Condición Quinta del Informe, cuyo texto modificado se detalla a continuación:

“CONDICION QUINTA. Programa de Cumplimiento de Competencia o Política de Compliance Objetivo:



- *Velar por el cumplimiento de las normas de competencia, por parte del operador concentrado.*
- *Mitigar el riesgo de exclusión de competidores y disuasión de entrada de nuevos competidores.*
- *Mitigar el incremento en precios.*

Disposición:

IB OPCO HOLDING S.L., se compromete a que el operador concentrado cumpla con la adopción de Programa de Cumplimiento de Competencia o Política de Compliance con el fin de:

- a) Velar por el cumplimiento de la legislación en materia de libre competencia;*
- b) Identificar eventuales eventos de riesgo del operador concentrado en temas de competencia; y,*
- c) Una implicación activa de los órganos de dirección y principales directivos del operador concentrado en el cumplimiento de la política de compliance.*

Para lo cual IBERIA, Líneas Aéreas de España, Sociedad Anónima Operadora (Sucursal Ecuador) y AIR EUROPA Líneas Aéreas, Sociedad Anónima Unipersonal (Sucursal Ecuador), deberán presentar en el término de noventa (90) días, posteriores al cierre de la transacción, el “Programa de Cumplimiento de Competencia” o “Política de Compliance” que contenga al menos los siguientes aspectos:

- *Manual del Programa de Cumplimiento*
 - *Que incluya descripción de la normativa de competencia*
 - *Descripción de los eventuales eventos de riesgo y pasos a seguir*
 - *Listado de acciones que no deben realizarse o Contar con un sistema de denuncias interno*
 - *Protocolo de actuación en caso de incumplimiento del Programa*
- *Entrenamiento*
 - *Crear una cultura corporativa de cumplimiento de la normativa de competencia*
 - *Formar, cada tres años, a los empleados de los operadores concentrados que puedan estar expuestos a riesgos de competencia, en relación con el cumplimiento de la normativa de defensa de la competencia.*
 - *En lo que respecta a la formación cara-a-cara de los empleados, expuestos a dichos riesgos y que están radicados en la República del Ecuador, la*



misma será impartida por un abogado experto en la legislación aplicable en materia de libre competencia en Ecuador. El capacitador deberá contar con experiencia mínima de 3 años en derecho de competencia. La capacitación de dichos empleados versará sobre las conductas anticompetitivas establecidas en la LORCPM.

- *Disponer de una persona dentro de la organización general de IBERIA, L.A.E, S.A. Operadora para verificar el cumplimiento del Programa de Cumplimiento del operador concentrado (oficial de cumplimiento).*
- *Revisión anual por el oficial de cumplimiento de los riesgos y controles establecidos en el Programa para su prevención*
- *Acciones disciplinarias internas.*

Modo de cumplimiento:

El programa deberá ser presentado a la SCPM para su aprobación, previo su implementación en la compañía, para el efecto se podrán mantener reuniones, con el fin de que el programa contenga buenas prácticas en temas de competencia.

La SCPM dispondrá de cuarenta y cinco (45) días término para autorizar el Programa de Cumplimiento de Competencia o Política de Compliance.

Una vez implementado el Programa de Cumplimiento, los operadores económicos entregarán a la INICAPMAPR los siguientes medios de verificación:

- *En el término de diez (10) días a partir de la implementación del programa de cumplimiento, los operadores económicos deberán remitir a la INICAPMAPR una fiel copia del original del manual del programa de cumplimiento;*
- *En el término de quince (15) días a partir de la implementación del programa de cumplimiento, los operadores económicos remitirán fiel copia del título del abogado que impartirá las capacitaciones cara-a-cara a los empleados, expuestos a riesgos de competencia y radicados en Ecuador, así como los medios de verificación de su experiencia.*
- *En el término de treinta (30) días a partir de la implementación del programa de cumplimiento, los operadores económicos remitirán un documento con firma de todos los empleados expuestos a riesgos de*



competencia y radicados en Ecuador, declarando que han recibido la formación del programa de cumplimiento.

- *En el término de treinta (30) días a partir de la implementación del programa de cumplimiento, los operadores económicos remitirán documento con firma del capacitador declarando que se impartieron las capacitaciones a los empleados, expuestos a riesgos de competencia y radicados en Ecuador.*
- *En el término de treinta (30) días a partir de la implementación del programa de cumplimiento, los operadores económicos remitirán la declaración juramentada del representante legal de las sucursales ecuatorianas, mediante la cual se manifieste que recibieron las capacitaciones previstas en el programa de cumplimiento.*

Sin perjuicio de que el Programa de Cumplimiento de Competencia se mantenga indefinidamente, la SCPM con la finalidad de verificar y monitorear el compromiso asumido, realizará un seguimiento anual, por un período de cinco (5) años, contados a partir del cierre de la transacción, sobre el estado de cumplimiento. Para esto se solicitará información, entre otros, sobre: i) actuaciones realizadas por el operador concentrado en aplicación del Programa de Cumplimiento de Competencia; y, ii) resultados y mejoras en su caso obtenidas de la aplicación de la política”

[410] Este condicionamiento permite identificar los riesgos relacionados con eventuales infracciones de las normas de competencia y adoptar las medidas correctoras para solucionar y/o mitigar sus consecuencias. De tal manera que, aunque **IBERIA** después de la operación de concentración económica aumente su poder de mercado, la formación de toda la organización empresarial (órganos ejecutivos y empleados) en derecho de la competencia y en buenas prácticas, coadyuvará a que no se realicen prácticas anticompetitivas. Por lo expuesto, la CPRI concuerda con la INCCE en la necesidad de incluir esta medida al paquete de condiciones para autorizar la transacción en los términos establecidos por **IB OPCO HOLDING**.

[411] En referencia a todo lo anteriormente expuesto, la CRPI estima que los compromisos ofrecidos por **IB OPCO HOLDING** son proporcionales a los efectos identificados, suficientes para mitigar los riesgos de competencia, factibles y verificables, y que por tanto, los mismos son adecuados e idóneos para que la operación de concentración económica no genere una disminución, distorsión u obstaculización de la libre concurrencia de los operadores económicos y la competencia.

[412] En mérito de lo expuesto, la Comisión de Resolución de Primera Instancia



RESUELVE

PRIMERO.- AGREGAR el escrito presentado el 25 de noviembre de 2020, signado con ID 177723, por el operador económico **IB OPCO HOLDING**.

SEGUNDO.- ACEPTAR la propuesta de condicionamientos presentada por **IB OPCO HOLDING, S.L.** y su alcance presentado el 25 de noviembre de 2020, la que deberá ser cumplida en su integridad.

TERCERO.- AUTORIZAR la operación de concentración económica notificada por **IB OPCO HOLDING, S.L.**, de conformidad con el literal b) del artículo 21 de la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado.

CUARTO.- DECLARAR como confidencial la presente resolución y emitir la versión no confidencial de la misma.

QUINTO.- SOLICITAR a la INCCE que presente anualmente los informes de seguimiento relacionados con el cumplimiento de los condicionamientos aceptados en el ordinal primero de la presente resolución, sin perjuicio de que pueda presentar informes en cualquier momento en caso de observarse algún incumplimiento.

SEXTO.- SOLICITAR a la INCCE que de presentarse solicitudes de autorización respecto de los condicionamientos, se remita el informe respectivo a la CRPI previendo que esta tenga un término mínimo de cinco (5) días para resolver.

SÉPTIMO.- NOTIFICAR la versión no confidencial de la presente Resolución a los operadores económicos **IB OPCO HOLDING, S.L.**, y **AIR EUROPA LÍNEAS AÉREAS, SOCIEDAD ANÓNIMA UNIPERSONAL**, así como a la Intendencia Nacional de Control de Concentraciones Económicas y a la Intendencia General Técnica.

NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE.-


Firmado electrónicamente por:
**JOSE LUIS
CARTAGENA**
Mgs. José Cartagena Pozo
COMISIONADO


Firmado electrónicamente por:
**JAIIME
FERNANDO LARA
IZURIETA**
Mgs. Jaime Lara Izurieta
COMISIONADO


Firmado electrónicamente por:
**MARCELO
VARGAS**
Mgs. Marcelo Vargas Mendoza
PRESIDENTE