

EN LO PRINCIPAL: Aporta antecedentes.

EN EL PRIMER OTROSÍ: Acompaña documentos.

EN EL SEGUNDO OTROSÍ: Acompaña versiones públicas.

EN EL TERCER OTROSÍ: Se tenga presente.

EN EL CUARTO OTROSÍ: Cumple lo ordenado en la forma que indica.

EN EL QUINTO OTROSÍ: Acompaña versiones públicas y solicita lo que indica.

EN EL SEXTO OTROSÍ: Personería, patrocinio y poder.

H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

FELIPE IRARRÁZABAL PHILIPPI, FISCAL NACIONAL ECONÓMICO, domiciliado en calle Agustinas N° 853, Piso 2, Santiago, en autos caratulados “Consulta de Conadecus sobre operación de concentración LAN Airlines S.A. y TAM Linhas Aéreas S.A.”, Rol NC N° 388-11, a ese H. Tribunal respetuosamente digo:

Que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 31 N° 1 del Decreto Ley N° 211, vengo en aportar antecedentes a ese H. Tribunal (en adelante e indistintamente “**TDLC**”), respecto de la consulta (la “**Consulta**”) formulada en estos autos por la Corporación Nacional de Consumidores y Usuarios de Chile, Asociación de Consumidores (en adelante, “**Conadecus**”), sobre la eventual operación de concentración entre LAN Airlines S.A. (“**LAN**”), Costa Verde Aeronáutica S.A. e Inversiones Mineras del Cantábrico S.A. (los “**Controladores de LAN**”), por una parte, y, por la otra, TAM S.A. (“**TAM**”) y TAM Empreendimentos y Participações S.A. (uno de los “**Controladores de TAM**”), mediante la incorporación de TAM a un holding común que la integre a las operaciones de LAN existentes a la fecha, y en la que los accionistas de TAM pasen a formar parte de la propiedad accionaria de LAN (en adelante, la “**Operación de Concentración**” o la “**Operación**”).

Para estos efectos, la Fiscalía Nacional Económica (en adelante e indistintamente la “**Fiscalía**” o “**FNE**”) analizará la operación consultada, los mercados relevantes afectados, la concentración que se produce en cada uno de ellos, sus condiciones de entrada, y los riesgos para la competencia que la operación podría generar, así como la evaluación y proposición de medidas de

mitigación de acuerdo con los criterios establecidos en su Guía Interna para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales, en adelante la “Guía”.

La Operación, dadas sus características y alcances, ciertamente implica riesgos para la libre competencia, pues aumenta los riesgos de abusos unilaterales y, eventualmente, de coordinación, al disminuir el número de participantes vigorosos en los mercados afectados, según ha podido concluir esta Fiscalía con ocasión de su investigación Rol N° 1738-10 FNE (la “Investigación”), riesgos que ameritan la adopción de ciertas medidas de mitigación. El siguiente es el análisis de la Fiscalía Nacional Económica:

ÍNDICE DE CONTENIDOS

I. CUESTIÓN PREVIA: LEGITIMACIÓN ACTIVA PARA INICIAR UN PROCESO DE CONSULTA ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 18 N°2 DEL DECRETO LEY N° 211	4
II. ANTECEDENTES DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN CONSULTADA	11
III. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA	15
A. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA INDUSTRIA	15
B. SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DOMÉSTICO E INTERNACIONAL CON RELACION A CHILE	20
C. LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN CONSULTADA	24
IV. MERCADO RELEVANTE, CONCENTRACIÓN Y UMBRALES	35
A. TRANSPORTE DE PASAJEROS	35
1. Rutas de Corta Distancia	36
2. Rutas de Larga Distancia	40
B. TRANSPORTE DE CARGA	45
1. Rutas de Corta Distancia	48
1.1. Exportaciones	48
1.2. Importaciones	51
2. Rutas de Larga Distancia	54
2.1. Exportaciones	54
2.2. Importaciones	56
V. CONDICIONES DE ENTRADA AL MERCADO DE TRANSPORTE AÉREO	56
A. BARRERAS A LA ENTRADA	57
1. Operación en base a <i>Hubs</i>	58
2. Acuerdos de Cooperación entre Aerolíneas	59
3. Acceso a la Infraestructura Aeroportuaria	61
4. Programas de Pasajero Frecuente	62
5. Tenencia de Frecuencias Restringidas	63
6. Comportamiento Estratégico	66
7. Conclusiones	67
VI. RIESGOS PARA LA COMPETENCIA	68
A. RIESGOS DE ABUSOS UNILATERALES	68

1.	Riesgo de aumento en las tarifas medias de los tickets aéreos _____	68
2.	Riesgos de disminución de oferta de asientos por kilómetros disponibles _____	71
3.	Eventuales riesgos de disminución en la calidad de los servicios ofrecidos por LATAM	71
4.	Eventuales riesgos de prestaciones no servidas por parte del transportador aéreo (sobreventa de tickets aéreos) _____	72
B.	RIESGOS DE COORDINACIÓN _____	72
VII.	EFICIENCIAS _____	74
VIII.	MEDIDAS DE MITIGACIÓN _____	77
A.	MEDIDAS QUE PROMUEVEN LA ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES EN LAS RUTAS QUE SERÍAN AFECTADAS POR LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN DISMINUYENDO DE ESTA MANERA LOS RIESGOS DE CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS _____	78
1.	Intercambio de <i>Slots</i> de LATAM a Aerolíneas solicitantes y/o entrantes _____	78
2.	Extensión del programa de pasajero frecuente de LATAM a pasajeros de una aerolínea entrante _____	82
3.	Suscripción de Acuerdos de Interlínea con una aerolínea entrante _____	83
B.	MEDIDAS QUE PREVIENEN CONDUCTAS CONSTITUTIVAS DE ABUSOS DE POSICIÓN DOMINANTE POR PARTE DE LATAM _____	84
1.	Reducción de las Tarifas Promedio por Kilómetro (<i>Yield</i>) _____	84
2.	Aumento de la Oferta Conjunta de Asientos Kilómetros Disponibles _____	84
3.	Complemento al Plan de Autorregulación de LAN _____	85
4.	Congelamiento de Oferta Respecto del Itinerario del Nuevo Entrante _____	86
C.	MEDIDAS QUE PREVIENEN LOS RIESGOS DE COORDINACIÓN ANTICOMPETITIVA _____	86
1.	Revisión de los Acuerdos de Código Compartido _____	86
2.	Renuncia de LATAM a pertenecer a dos alianzas globales simultáneamente _____	87
D.	MEDIDAS DE MITIGACIÓN ADICIONALES A LOS RIESGOS DETECTADOS COMO POTENCIALES DE PRODUCIRSE TRAS LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN _____	88
1.	Abstención de Participación de LATAM en Licitaciones de determinadas nuevas frecuencias aéreas _____	88
2.	Postura de LAN ante la Apertura Unilateral de Cielos _____	89
3.	Compromiso de LATAM frente al acceso a las instalaciones aeroportuarias _____	89

I. CUESTIÓN PREVIA: LEGITIMACIÓN ACTIVA PARA INICIAR UN PROCESO DE CONSULTA ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 18 N°2 DEL DECRETO LEY N° 211

1. Previo al análisis de la Operación de Concentración, y sin perjuicio de la resolución adoptada en estos autos, esta Fiscalía estima pertinente reiterar las consideraciones que oportunamente motivaron la reposición de la resolución que admitió a tramitación la consulta de un tercero respecto de esta operación.

2. Conforme a lo dispuesto en el artículo 18 N° 2 del Decreto Ley N° 211:

“El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

*“2) Conocer, **a solicitud de quien tenga interés legítimo, o del Fiscal Nacional Económico**, los asuntos de carácter no contencioso que puedan infringir las disposiciones de la presente ley, sobre hechos, actos o contratos existentes o por celebrarse, para lo cual, podrá fijar las condiciones que deberán ser cumplidas en tales hechos, actos o contratos,”* (énfasis agregado)

3. El cuerpo legal en comento otorga legitimidad activa para solicitar al H. Tribunal el inicio de un proceso no contencioso, a: i) *quien tenga interés legítimo*; y ii) *al Fiscal Nacional Económico*.

4. Cabe recordar que la facultad de éste último para consultar operaciones futuras, se consagra expresamente sólo a partir de la última modificación normativa contemplada en la Ley N° 20.361. Así, es dable concluir que el propósito del último cambio que experimentó el artículo 18 N° 2, fue únicamente aclarar y permitir que, respecto de operaciones futuras, la FNE también fuese considerada como interesado legítimo -además de las partes involucradas- para someter al H. Tribunal el conocimiento de la respectiva consulta.

5. En efecto, la norma en comento señalaba anteriormente que el TDLC tenía atribución para:

*“(…) conocer, a solicitud de quien tenga interés legítimo, o del Fiscal Nacional Económico, los asuntos de carácter no contencioso que puedan infringir las disposiciones de la presente ley, **sobre hechos, actos o contratos existentes, así como aquellos que le presenten quienes se propongan ejecutarlos o***

***celebrarlos**, para lo cual, en ambos casos, podrá fijar las condiciones que deberán ser cumplidas en dichos hechos, actos o contratos” (énfasis agregado).*

6. De este artículo se desprende que, hasta antes de la reforma: (i) las operaciones existentes podían ser consultadas tanto por quien tuviere interés legítimo, como por la FNE; y (ii) para conocer de actos que se pretendía celebrar, sólo podía hacerse a solicitud de aquellos que se proponían ejecutarlos.

7. Es en este claro sentido -y no otro- que ha debido entenderse la modificación realizada sobre dicho articulado, tal como indica la historia de la ley:

*“En discusión, el Jefe de la División de Desarrollo de Mercados del Ministerio de Economía, señor José Tomás Morel, explicó que, en la legislación vigente, tratándose de las fusiones, sólo pueden ser consultadas voluntariamente por los interesados al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia; tratándose del Fiscal Nacional Económico, debe esperar a que la fusión se materialice. **La idea de la modificación propuesta por el numeral 8 es precisamente facultar al Fiscal en relación a una operación futura**”¹ (énfasis agregado).*

8. En otras palabras, el espíritu de la ley es que, además de quienes se propongan celebrar la operación, ésta también pueda ser consultada por la FNE con anterioridad a que produzca efectos, dada su función de promotor y defensor de la libre competencia en el mercado chileno; tal como -una vez más- refleja la historia de dicha reforma:

*"Los representantes del Ejecutivo señalaron que lo que se pretendía con esta indicación, era incluir la posibilidad de que el Fiscal pueda llevar al conocimiento del Tribunal, un contrato que está por celebrarse y del cual ha habido anuncios públicos y se comenta en los medios de comunicación. Actualmente, **si no se cuenta con la voluntad de las partes**, no podría ser conocido por el Tribunal. **Agregaron que esta medida ayudaría al control preventivo de posibles fusiones que el Fiscal estime que pueden afectar los mercados**"².*

9. Refuerzan lo anterior las palabras del Senador Pizarro, quien: “consideró razonable la propuesta. No obstante, estimó que la redacción del número 2)

¹ Historia de la Ley N° 20.361. Segundo Informe Comisión Economía. Página 348.

² Historia de la Ley N° 20.361. Informe Comisión Constitución Página 154.

del artículo 18, una vez modificado por el numeral 8), no expresa claramente la idea”³.

10. De este modo, el propósito de que la modificación permitiera otorgar legitimidad activa al Fiscal Nacional Económico -y sólo a él-, además de las partes interesadas en la operación, era compartida y entendida así por los legisladores.

11. Precisamente, a fin de evitar una falta de claridad en la redacción:

“La Comisión estuvo de acuerdo en modificar el numeral 2) del artículo 18, pero con una nueva redacción. En este sentido, concordó en sustituir el numeral 8), por el siguiente: 2) Conocer, a solicitud de quien tenga interés legítimo, o del Fiscal Nacional Económico, los asuntos de carácter no contencioso que puedan infringir las disposiciones de la presente ley, sobre hechos, actos o contratos existentes o por celebrarse, para lo cual, podrá fijar las condiciones que deberán ser cumplidas en dichos hechos, actos o contratos”⁴.

12. Dicha moción fue aprobada por la unanimidad de los miembros de la Comisión, que entendieron que el espíritu de la modificación era únicamente dejar en claro que el Fiscal Nacional Económico sí tiene facultad para consultar operaciones de carácter no contencioso de operaciones que estén por celebrarse, toda vez que -como acertadamente señala el Senador Novoa- la redacción anterior no era expresa en otorgarle o negarle la referida facultad⁵.

13. Así las cosas, no queda sino concluir que la modificación normativa tuvo por objeto únicamente asegurarse que dicha facultad sí le estuviera permitida al Fiscal Nacional Económico, pero **en ningún caso**, ampliar los legitimados activos en un proceso de consulta.

³ Historia de la Ley N° 20.361. Segundo Informe Comisión Economía. Página 348.

⁴ Historia de la Ley N° 20.361. Segundo Informe Comisión Economía. Página 348-349.

⁵ El H. Senador Sr. Novoa, por su parte, estimó que, incluso con el texto actualmente vigente, el Fiscal podría realizar el planteamiento ante el Tribunal, pues puede hacer la presentación en base a hechos, y constituye un hecho que se esté planeando la fusión. Es por ello que la indicación N° 20 propone suprimir el numeral 8). Ahora bien, de mantenerse la idea de modificar la norma, coincidió con el Honorable Senador Sr. Pizarro en cuanto a la necesidad de modificar la redacción. Así las cosas, este Senador estimaba innecesaria la modificación no porque no compartiera su contenido, sino porque a su juicio e interpretación el Fiscal (y no otro interesado legítimo), ya tenía la facultad de iniciar el tipo de consultas en comento. Ver Historia de la Ley N° 20.361. Segundo Informe Comisión Economía. Página 348.

14. Dicho lo anterior, cabe recalcar que, además del Fiscal Nacional Económico, también puede iniciar una consulta ante una posible operación de concentración, de acuerdo a lo dispuesto por el numeral 2 citado, aquel que *“tiene interés legítimo”*.
15. Nuevamente, es la historia legal la que entrega luces acerca de la **interpretación de este concepto. En efecto, los parlamentarios estimaron que una falta de claridad sobre dicha temática “era riesgoso por la posibilidad de la intervención de terceros sin más interés que el de entorpecer el acto”⁶, recalcando acertadamente que “en la legislación comparada no se conocían casos de legitimación activa respecto de terceros”⁷**. Es por ello que la Comisión, finalmente, *“se inclinó porque la legitimación activa la detentara solamente la autoridad [además de los intervinientes del caso], ya que se trataría de un asunto complejo y expuesto a problemas y artimañas”⁸*.
16. **Por lo anterior**, el correcto y razonable sentido de la expresión “interés legítimo”, debe entenderse referido a que sólo pueden solicitar al H. Tribunal el conocimiento de las materias contempladas en el artículo 18 N° 2 del Decreto Ley N° 211, las partes que se hayan **propuesto celebrar el hecho, acto o contrato respectivo, y la Fiscalía Nacional Económica**.
17. **En la especie, por lo demás, Conadecus tampoco ha acreditado interés directo de alguno de sus miembros individual o colectivamente considerados, que podría verse afectado -precisamente- con motivo de la operación entre LAN y TAM, atendido que -según se expondrá- la representación del interés general de la colectividad, corresponde por mandato legal única y exclusivamente, a la Fiscalía Nacional Económica**.
18. Al respecto, destaca lo dispuesto en el artículo 39 letra b) del Decreto Ley, que señala como deberes y atribuciones del Fiscal Nacional Económico:

⁶ Historia de la Ley N° 20.361. Intervención del Diputado Sr. Eluchans, en Informe Comisión Constitución. Página 154.

⁷ Historia de la Ley N° 20.361. Intervención de los Representantes del Ejecutivo, en Informe Comisión Constitución. Página 154.

⁸ Historia de la Ley N° 20.361. Intervención del Diputado Sr. Burgos, en Informe Comisión Constitución. Informe Comisión Constitución. Página 155.

“Actuar como parte, representando el interés general de la colectividad en el orden económico, ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia y los tribunales de justicia, con todos los deberes y atribuciones que le correspondan en esa calidad. Exceptúanse las investigaciones criminales y causas de esa naturaleza” (Énfasis agregado).

19. En este sentido, ha sido el legislador quien -en forma expresa- ha otorgado al Fiscal Nacional Económico la investidura exclusiva para representar el interés colectivo en sede de libre competencia.
20. Así, habiendo entregado el Decreto Ley N° 211 en forma exclusiva, la representación de la colectividad en materia de libre competencia al Fiscal Nacional Económico, no puede otra persona ni agrupación arrogarse dichas atribuciones. Tanto es así que, cuando la ley ha querido atribuirle el mandato de la colectividad a ciertos organismos o grupos de personas, lo ha hecho en forma expresa y restringida, y no por analogía.
21. La Ley N° 19.496 -sobre Protección de los Derechos de los Consumidores- establece, en su artículo 8 letra e), lo siguiente:

*“Artículo 8º.- Las organizaciones a que se refiere el presente párrafo **sólo** podrán ejercer las siguientes funciones:*

*“e) Representar tanto el interés individual, como el interés colectivo y difuso de los consumidores ante las autoridades jurisdiccionales o administrativas, mediante el ejercicio de las acciones y recursos **que procedan**”* (énfasis agregado).
22. Pues bien, sin perjuicio que las acciones para la protección del interés colectivo o difuso de los consumidores son, en concreto, aquellas establecidas en el artículo 51 y las demás contempladas en el mismo cuerpo legal, cabe indicar que, de todos modos, no proceden las acciones o recursos ejercidos por dichas organizaciones cuando existen otros organismos, como la Fiscalía Nacional Económica, que están precisamente *invertidos -por leyes especiales- de la representación del interés colectivo*, en este caso, en sede de libre competencia.
23. Concordante con lo indicado, la reciente jurisprudencia de ese H. Tribunal ha señalado que:

“(…) en opinión de estos sentenciadores, la Fundación Chile Ciudadano no allegó a esta causa antecedentes suficientes que les permitan formarse convicción de que las actuaciones de VTR denunciadas en autos hayan podido razonablemente afectarle de manera directa o indirecta en su capacidad de desenvolverse competitivamente, en tanto agente económico, en algún mercado determinado. Lo anterior, sumado a la circunstancia de que **no es dado a un particular -así desvinculado de los hechos que demanda- arrogarse la representación de la colectividad toda, pretendiendo ejercer funciones que la ley expresamente entrega a la Fiscalía Nacional Económica**, llevará a este Tribunal a acoger la excepción referida a la falta de legitimación activa de la Fundación para actuar como parte demandante en el proceso de autos, por lo que se rechazará consecuentemente su demanda”⁹ (énfasis agregado).

24. La Excm. Corte Suprema confirmó la referida Sentencia, indicando que:

“(…) cabe analizar en primer término si la Fundación Chile Ciudadano tiene legitimación activa para accionar en esta causa. Al respecto el artículo 18 N° 1 del DL 211 establece que el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia conoce de las situaciones que puedan constituir infracciones a esa ley, a solicitud de parte o del Fiscal Nacional Económico. En el caso que nos ocupa no se encuentra acreditado que la Fundación en cuestión participe actual o potencialmente en el mercado que resultaría afectado con las conductas denunciadas, sin que pueda afirmarse, como lo señala la reclamante, que en la especie se trate de una acción popular. En efecto, si bien las conductas que vulneran las normas sobre la libre competencia importan un atentado al orden público económico, **es la propia ley la que ha encargado la tarea de representar el interés general de la colectividad en el orden económico a la Fiscalía Nacional Económica, según lo establece en el artículo 39 letra b) del texto legal ya citado. Atendido lo anterior es posible concluir que la Fundación Chile Ciudadano carece en este caso de legitimación activa para demandar**”¹⁰ (énfasis agregado).

25. Si bien la jurisprudencia citada refiere a los procedimientos contemplados en el artículo 18 N°1 del Decreto Ley N° 211, debe entenderse que dicha representatividad exclusiva y excluyente del interés colectivo en materia de libre competencia, no es sólo aplicable a los procedimientos contenciosos,

⁹ Sentencia N° 98 de 18 de marzo de 2010. C 168-08 - Demanda de Fundación Chile Ciudadano y Otro contra VTR B.A. Chile S.A. Considerando Vigésimo Segundo.

¹⁰ Fallo Excm. Corte Suprema de 22 de septiembre de 2010. Rol N° 2680-10 en reclamación Sentencia N° 98. Considerando Cuarto.

sino que es ostentada cada vez que actúa la Fiscalía tutelando la libre competencia como bien jurídico. Lo anterior deriva de su naturaleza institucional, cuya existencia, fines, atribuciones y forma de actuación se regulan en el Título III del mismo cuerpo legal.

26. No debe olvidarse que el origen de la FNE es la Ley N° 15.142, de 22 de enero de 1963, la cual creó el cargo de Fiscal Económico y precisamente lo facultó, desde sus inicios, para actuar como “*acusador público y defensor del interés general en materia de libre competencia comercial e industria*”.

27. El Decreto Ley N° 211 mantuvo esta finalidad, al disponer -en su artículo 2°- que:

“Corresponderá al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia y a la Fiscalía Nacional Económica, en la esfera de sus respectivas atribuciones, dar aplicación a la presente ley para **el resguardo de la libre competencia en los mercados**” (énfasis agregado).

28. Este precepto resulta de suma importancia, puesto que clarifica que la FNE existe para un fin preciso y determinado: la preservación de la libre competencia en los mercados y, para tal efecto, se le confiere todas y cada una de las atribuciones de que dispone, “representando el interés general de la colectividad en el orden económico” (art. 39, letra b).

29. De esta forma, cada vez que la FNE actúa promoviendo o tutelando el bien jurídico libre competencia, lo realiza en representación del interés general de la colectividad, ya sea en procedimientos contenciosos o no contenciosos, ante el TDLC o ante otras instancias jurisdiccionales.

30. A mayor abundamiento, es el literal c) del artículo 39 que dispone qué acciones puede realizar la Fiscalía ante ese H. Tribunal, estableciendo la de:

“Requerir del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia el **ejercicio de cualquiera de sus atribuciones** y la adopción de medidas preventivas con ocasión de las investigaciones que la Fiscalía Nacional Económica se encuentre ejecutando” (énfasis agregado).

31. Y claro está que dentro de dichas atribuciones del H. Tribunal, se encuentra la contenida en el artículo 18 N°2 del Decreto Ley N° 211.

32. Lo anterior no implica que asociaciones como Conadecus, queden desprovistas de poder ejercer legítimamente sus derechos, sino que significa que deben hacerlo dentro del ámbito y de las esferas de acción que la ley ha establecido.
33. En virtud de las consideraciones expuestas anteriormente, cabe concluir que:
- i) Sólo la **Fiscalía Nacional Económica** y las **partes que se hayan propuesto celebrar el hecho, acto o contrato respectivo, tienen legitimación procesal activa para solicitar el inicio del procedimiento no contencioso contemplado en el artículo 18 N° 2 del Decreto Ley N° 211;**
 - ii) Sólo la **Fiscalía Nacional Económica** está facultada legalmente para representar el interés general de la colectividad en el orden económico, ante los tribunales de justicia, según lo dispuesto en el artículo 39 letra b) del Decreto Ley N° 211; y
 - iii) La **consultante no ha acreditado su interés legítimo** particular respecto de la operación sometida a consulta, para dar inicio al presente procedimiento, requisito esencial para incoar cualquier tipo de procedimiento.

II. ANTECEDENTES DE LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN CONSULTADA

34. Con fecha 13 de agosto de 2010, LAN informó como hecho esencial a la Superintendencia de Valores y Seguros, la suscripción, en igual fecha, de un memorándum de entendimiento no vinculante con los Controladores de LAN, TAM y los Controladores de TAM, en el que acordaron combinar sus compañías de forma tal de incorporar a TAM a un holding común que integre las operaciones de LAN existentes a la fecha, y en la que los accionistas de TAM pasen a formar parte de la propiedad accionaria de LAN.

35. Adicionalmente, en la comunicación de hecho relevante efectuada por TAM a la autoridad de valores de Brasil en la misma fecha, se indica que la combinación de las compañías se lograría mediante una serie de etapas que culminarían en una oferta pública de canje de acciones (“**Oferta de Canje**”) que incluiría las acciones comunes y preferentes de TAM de las que no es titular el Controlador de TAM. Mediante la Oferta de Canje de TAM, los accionistas recibirían a cambio de sus acciones, un cierto número de acciones de una compañía holding, la cual sería constituida en Chile. Acto seguido, la compañía holding sería fusionada con LAN, y como consecuencia de dicha fusión, los accionistas recibirían un determinado número de acciones de LAN. Por consiguiente, los accionistas de TAM, adherentes a la Oferta de Canje de TAM, se convertirían en accionistas de LAN, bajo una determinada relación de canje.
36. Asimismo, LAN pasaría a denominarse *LATAM Airlines Group S.A.* (“**LATAM**”), la cual incorporaría las operaciones de LAN y sus subsidiarias en Perú, Argentina y Ecuador, LAN Cargo y sus subsidiarias, así como las operaciones de TAM, TAM Linhas Aéreas S.A., TAM Mercosur S.A. y demás sociedades relacionadas de LAN y TAM. Como se informó en el hecho esencial mencionado en el numeral 5 siguiente, tras la materialización de la transacción, LAN y TAM han establecido que tanto las actuales operaciones aéreas de LAN y TAM, como la de sus respectivas subsidiarias, continuarían sus negocios según éstos son conducidos en la actualidad.
37. Con fecha 18 de agosto de 2010, la Fiscalía Nacional Económica inició, de oficio, la Investigación, a fin de contar con evidencia respecto de la extensión de los riesgos que en definitiva se identifiquen y si las eventuales eficiencias generadas por la Operación de Concentración reúnen los requisitos necesarios para considerarlas un contrapeso a los riesgos detectados, y de lo contrario, determinar las distintas medidas que pudiesen aplicarse, en caso que fuesen necesarias para morigerar eventuales riesgos para la libre competencia generados por dicha operación.

38. Con fecha 19 de enero de 2011, LAN informó un segundo hecho esencial a la Superintendencia de Valores y Seguros, consistente en la celebración, con fecha 18 de enero del presente, de los contratos que contienen los términos y condiciones definitivos de la asociación propuesta por LAN y TAM. Dichos contratos fueron celebrados entre los Controladores de LAN, el Controlador de TAM, LAN, TAM y los miembros de la familia Amaro, personas naturales controladoras, a su vez, de los Controladores de TAM.
39. Se establece en el segundo hecho esencial que todas las acciones con derecho a voto de TAM de propiedad de los Controladores de TAM serían adquiridas por una sociedad anónima chilena nueva ("**Holdco 1**"), cuyas acciones estarían divididas en dos series: una serie de acciones con derecho a voto pero sustancialmente sin derechos económicos (la "**Serie 1**"), y una serie de acciones sin derecho a voto que tendría sustancialmente todos los derechos económicos de Holdco 1 (la "**Serie 2**").
40. En este escenario, la familia Amaro adquiriría al menos el 80% de las acciones de la Serie 1 de Holdco 1 a través de una sociedad anónima chilena nueva ("**TEP Chile**"), mientras LAN adquiriría y sería titular, al materializarse la transacción, de hasta el 20% restante, así como del 100% de las acciones de la Serie 2 de dicha sociedad. En este sentido, e indirectamente, la familia Amaro sería la dueña de al menos el 80% de las acciones ordinarias con derecho a voto de TAM, y LAN tendría la titularidad de hasta el restante 20% de las acciones ordinarias con derecho a voto, junto con sustancialmente la totalidad de los derechos económicos.
41. Por su parte, la familia Amaro constituiría una sociedad anónima chilena nueva ("**Sister Holdco**"), a través de la cual aportaría, entre otras, las acciones de TAM sin derecho a voto de que es titular. Asimismo, Holdco 1 constituiría una sociedad anónima chilena nueva ("**Holdco 2**"), la cual lanzaría la Oferta de Canje, en virtud de la cual todos los accionistas de TAM, distintos de la familia Amaro, podrían aceptar entregar sus acciones recibiendo a cambio el mismo número de acciones de la sociedad Holdco 2. Paralelamente a la Oferta de Canje, Sister Holdco y Holdco 2 se fusionarán con LAN, como consecuencia de lo cual la familia Amaro y los accionistas aceptantes de TAM recibirían acciones de LAN, en base a una determinada

relación de canje. En este contexto, se establece que LAN sería la sociedad sobreviviente de la referida operación de concentración y pasaría a denominarse, como se indicó, LATAM Airlines Group S.A.

42. Según expresamente se dispone en el segundo hecho esencial, la Oferta de Canje está sujeta, entre otras, a las siguientes condiciones: (i) que los accionistas de LAN aprueben las fusiones; (ii) que no más del 2,5% de los accionistas de LAN ejerzan el derecho de retiro, de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N°18.046 de Sociedades Anónimas; y (iii) la obtención de las aprobaciones y/o registros por parte de las autoridades sectoriales aeronáuticas y de valores mobiliarios de Brasil (la Agencia Nacional de Aviação Civil y la Comissão de Valores Mobiliarios, respectivamente), por la autoridad de valores mobiliarios de Estados Unidos de América (la *Securities and Exchange Commission*), por la Superintendencia de Valores y Seguros, y por las autoridades de libre competencia de los países relevantes.
43. Finalmente, conforme al segundo hecho esencial, en los contratos suscritos se contempla la celebración de diversos pactos de accionistas en el evento de materializarse la operación, con el objeto de regular el gobierno corporativo de Holdco 1, TAM y sus subsidiarias, y el gobierno corporativo de LATAM y sus subsidiarias, y establecer restricciones a las transferencias de acciones, entre otras materias. Debe destacarse que uno de tales pactos dispondría una restricción a la transferencia de acciones de LATAM consistente en que ni los Controladores de LAN ni TEP Chile podrán vender las acciones de LATAM durante los primeros 3 años desde el perfeccionamiento de la Operación de Concentración. Asimismo, se indica que los Controladores de LAN y TEP Chile se obligarían a actuar de común acuerdo y, en aquellos casos en que no exista acuerdo, se estaría a lo que resuelva el Directorio o la Junta de Accionistas de LATAM, según el caso.
44. TAM es el principal competidor de LAN¹¹, en términos de pasajeros transportados con origen y destino en Chile¹². En relación con el transporte

¹¹ "En el mercado regional los competidores más relevantes fueron Taca, Avianca, TAM y GOL". (Memoria Lan 2009, pág. 53, Memoria Lan 2008, pág. 42, Memoria Lan 2006 pág. 31, Memoria LAN 2005, pág. 2, Sección "Información Adicional")

de carga, TAM es la quinta aerolínea más importante de nuestro país. En definitiva, estamos en presencia del principal competidor potencial de LAN en Sudamérica, por lo que la fusión materia de autos incrementará de manera importante la posición de dominio que LAN posee respecto del mercado aéreo internacional con origen y/o destino en nuestro país.

III. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

A. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA INDUSTRIA

45. Las aerolíneas operan mediante la organización de sus itinerarios en un esquema de “*hub and spoke*”. Con este mecanismo buscan concentrar la mayor cantidad de tráfico en un aeropuerto base, para posteriormente realizar la distribución de viajeros hacia un conjunto de destinos finales. De este modo, se logra un mejor aprovechamiento de economías de escala, ámbito y densidad¹³.
46. Por ejemplo, mediante la agrupación de un conjunto de viajeros con igual destino, pero con distintos orígenes, se pueden lograr importantes ahorros de costos al evitar la necesidad de realizar múltiples viajes directos entre todos esos orígenes y el destino escogido. Asimismo, al reunir un mayor número de usuarios, las aerolíneas pueden utilizar aviones de mayor tamaño, explotando de este modo de mejor forma sus economías de escala. Todo esto se traduce en ganancias de eficiencias para el oferente, lo que podría acarrear menores tarifas para los usuarios finales.
47. Al respecto, en su Sentencia N° 44/2006, de 26 de septiembre de 2006, el H. Tribunal, realiza un análisis de las características de la industria aeronáutica de transporte de pasajeros y carga, que tiene directa relación con las condiciones de entrada a ese mercado. Por ejemplo, en el considerando vigésimo segundo de dicha Sentencia se indica, que: “*La característica principal de este tipo de industrias es que los ingresos y los*

¹² Con un 5,8% del total de pasajeros transportados con origen y destino en Chile entre los meses de enero y noviembre de 2010.

¹³ Para un análisis más detallado al respecto, se recomienda ver “Case No COMP/M.4439- Ryanair / Aer Lingus”, Sección 7.3.4 de la Comisión Europea del año 2007.

costos de transportar pasajeros y/o carga en las diferentes rutas son interdependientes, y esto como resultado de la presencia de economías de densidad, de escala y de ámbito". Adicionalmente, el considerando siguiente señala que para explotar las economías de densidad se usa el modo de operación "*hub and spoke*", ejemplificando los *hubs* con el Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez de Santiago ("**AMB**").

48. Son múltiples las ventajas competitivas que permiten a las aerolíneas obtener y mantener una posición privilegiada en el aeropuerto en que establecen su base, tales como la posesión favorecida de *slots*¹⁴ y/o un mayor poder de negociación con el aeropuerto, la titularidad de los derechos de tráfico cuando existen restricciones al tráfico internacional de pasajeros y carga, los programas de viajero frecuente¹⁵, la posibilidad de ofertar una mayor cantidad de destinos y frecuencias, un fuerte posicionamiento de la marca, entre otras. Por lo expuesto, si bien existen ahorros de costos por la explotación de economías de escala y densidad, no significa necesariamente que dichos ahorros sean traspasados a los usuarios finales mediante menores tarifas.
49. Al respecto, resulta particularmente ilustrativo el análisis realizado por la Comisión Europea al rechazar en el año 2007 la fusión entre Ryan Air y Aer Lingus¹⁶, respecto de las ventajas competitivas, de magnitud tal que impiden una competencia vigorosa de parte de sus competidores, que otorga a una aerolínea el hecho de contar con su *hub* o centro de operaciones en un aeropuerto, punto desde el cual despliega su red de destinos.
50. Dichas ventajas, de acuerdo con el documento referido, dicen relación con ahorros considerables por economías de escala y ámbito, y con una mayor

¹⁴ Un *slot* se define como franja horaria disponible o asignada a un movimiento de despegue y aterrizaje de una aeronave.

¹⁵ Programa ofrecido por aerolíneas para fidelizar clientes en virtud del cual dichos clientes se inscriben en un programa de acumulación de puntos, millas o kilómetros por viajar en dicha aerolínea, los cuales pueden ser canjeados por boletos aéreos gratuitos y/o otros productos o servicios aéreos, así como también otros beneficios como acceso a *lounges* en aeropuertos o prioridad en la reserva de tickets, entre otros.

¹⁶ Ver el numeral 7.3.4 de dicha decisión.
http://ec.europa.eu/comm/competition/mergers/cases/decisions/m4439_20070627_20610_en.pdf

flexibilidad para reaccionar a las estrategias de la competencia y a las fluctuaciones de la demanda. Entre las economías derivadas de tener un *hub*, la Comisión Europea destaca costos de ventas y marketing, servicio al cliente/*groundhandling* (servicios en tierra), costos de cancelación de vuelos, *slots* y puertas de embarque e intercambio de activos entre rutas.

51. Además, se destaca la mejor negociación competitiva de las aerolíneas de mayor tamaño con los representantes del aeropuerto y los reguladores, *groundhandling* y las compras a oferentes (*catering*, etc.). Parece ratificar lo señalado el hecho de que las operaciones sin *hub* son extrañas en la industria aeronáutica. En efecto, muchas aerolíneas consultadas por la Comisión Europea confirmaron que existían significativas ventajas de operar un *hub*, es decir, el tener un centro de conexiones a través del cual se alimenten las distintas rutas.
52. En efecto, la evidencia empírica ha demostrado que la posición privilegiada de una aerolínea en su *hub*, le permite cobrar un recargo en sus tarifas. Lijensen M. y Nijkamp P. (2005)¹⁷ determinaron empíricamente que algunas aerolíneas europeas cargan un sobreprecio en las tarifas de sus vuelos originados en sus aeropuertos *hubs*. Los autores encuentran que este recargo en las tarifas es de un 13% para Swiss International Air Lines (“**Swiss**”), 14% para Air France KLM (“**Air France**”) y un 15% para Deutsche Lufthansa AG (“**Lufthansa**”). De igual forma, un estudio de Berry, Spiller y Carnall (1996)¹⁸ concluye que la ventaja de una aerolínea con un *hub* en una ciudad de origen se basa en que la demanda local más inelástica estaría dispuesta a pagar hasta un 20% adicional sobre el precio que cobra la competencia en el segmento de pasajeros sensibles al tiempo.
53. Evans y Kessides (1993)¹⁹ encuentran evidencia respecto de que la dominancia en aeropuertos otorga un significativo poder de mercado a la

¹⁷ “*The Home Carrier Advantage in Civil Aviation*”. (2006). Disponible en <https://www.tinbergen.nl/discussionpapers/05011.pdf>

¹⁸ Berry S., Spiller P., Carnall M., “*Airline Hubs: Costs, Markups and the Implications of Customer Heterogeneity*”, Working Paper Series, 1996. Disponible en http://reference.kfupm.edu.sa/content/a/i/airline_hubs_costs_markup_and_the_imp_107589.pdf

¹⁹ “*Localized Market Power in the U.S. Airline Industry*”. Evans and Kessides (1993). Disponible en www.jstor.org.

aerolínea que lo posee. Por su parte, Borenstein (1989)²⁰ determina que las aerolíneas con posición de dominancia en un *hub* son capaces de cargar mayores tarifas a sus usuarios, gracias al poder de mercado que le genera el mayor tamaño de las operaciones en los puntos finales de cada ruta. Finalmente, Hendricks, Piccione y Tan (1997)²¹, muestran teóricamente que con un modelo *hub-spoke* la aerolínea *hub* puede disuadir la entrada de una nueva aerolínea.

54. A este respecto, y desde un punto de vista del mercado aéreo nacional, el considerando trigésimo noveno de la Sentencia N°81/2009 pronunciada por ese H. Tribunal, con 16 de enero de 2009²², se refiere entre otras materias, a las razones que explicarían la participación mayoritaria de LAN en dicho mercado: *“A juicio de este Tribunal, este fenómeno se explica en gran parte por el aprovechamiento por parte de LAN de las ventajas de competencia que se originan en el hecho de que ostenta una posición dominante en el aeropuerto de Santiago, que es el centro de sus operaciones, y el punto desde el cual despliega su red de destinos”*.
55. Ello se ratifica al comparar las tarifas medias de LAN con las de las principales aerolíneas que operan en algunas de las rutas más importantes de nuestro país, tanto internacionales como domésticas. En efecto, en casi todas las rutas, las tarifas de LAN son mayores.

Cuadro N° 1
Comparación de Tarifas Medias
de las Principales Aerolíneas que Operan en Chile (Año 2009)

[●]

Se acompaña en Anexo Confidencial II [A]

56. Desde otra perspectiva, es preciso señalar que a nivel global, existen tres alianzas estratégicas entre aerolíneas: Star Alliance, Sky Team y

²⁰ “Hubs and high fares: dominance and market power in the US airline industry”. Borenstein (1989). Disponible en http://homes.chass.utoronto.ca/~jovb/ECO2901/Borenstein_RAND1989.pdf

²¹ “Entry and exit in hub- spoke networks”. Hendricks, Piccione y Tan (1997). Disponible en <http://www-bcf.usc.edu/~quofutan/research/Entry%20and%20Exit%20in%20Hub-Spoke%20Networks.pdf>

²² Dicha Sentencia, que fuera dejada sin efecto por la Corte Suprema, se pronuncia respecto del requerimiento de la FNE para la modificación de las bases de licitación elaboradas por la Junta de Aeronáutica Civil para el proceso de licitación pública de siete frecuencias aéreas directas entre las ciudades de Santiago y Lima.

OneWorld. Dichas alianzas implican, en términos simples, la coordinación multilateral entre las aerolíneas miembros de cada una de dichas alianzas con la finalidad de crear la mayor red global conjunta de aerolíneas posible, en un ámbito de sinergias recíprocas. En el informe de la Comisión Europea y el Departamento de Justicia de Estados Unidos (2010)²³, acompañado en otrosí de esta presentación, se indica que las aerolíneas ingresan a alianzas globales para acceder a beneficios que varían según el grado de cooperación que exista. La coordinación multilateral al interior de estas alianzas implica la complementación de redes y la venta de tickets en vuelos de sus socios, una mayor oferta de destinos, mejores itinerarios, *check-in* único, servicios estandarizados y reciprocidad en los programas de pasajeros frecuentes, entre otros.

57. Asimismo, debe tenerse presente que los miembros de una alianza difieren entre sí según su nivel de integración y de coordinación. En general los miembros de una alianza global celebran acuerdos de código compartido con cláusulas *standard*, tienen cooperación recíproca en programas de pasajero frecuente y el acceso a *lounges*. Sin embargo, existen miembros que con su ingreso a una alianza persiguen mayores niveles de cooperación entre las aerolíneas, a fin de alcanzar los beneficios de pertenecer a una alianza global (por ejemplo, mayor posicionamiento de sus marcas a nivel regional y mundial; posibilidad de operar vuelos de conexiones entre los compañeros de alianza -lo que es relevante en rutas de larga distancia-, el acceso a mayores destinos, entre otros)²⁴. Asimismo, y no obstante los miembros de una alianza pueden cooperar en muchos aspectos, las aerolíneas pueden seguir siendo competidoras, dado que no todos los miembros de una misma alianza tienen entre sí el mismo nivel de integración y de cooperación²⁵.

²³ European Commission y United States Department of Transportation: “*Transatlantic Airline Alliances: Competitive Issues and regulatory approaches*”, 16 de Noviembre de 2010, Secciones 19 y 20.

²⁴ “*Transatlantic Airline Alliances: Competitive Issues and regulatory approaches*”, *Op. Cit.* Secciones 27 y 29.

²⁵ LAN pertenece a la alianza es OneWorld y TAM es miembro de Star Alliance (Información en Anexo Confidencial I [1]).

B. SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO DOMÉSTICO E INTERNACIONAL CON RELACION A CHILE

58. La principal aerolínea nacional, LAN, es parte de la alianza OneWorld, y mantiene acuerdos bilaterales de códigos compartidos con algunas de las aerolíneas extranjeras más importantes que operan en nuestro país, entre las que se encuentran: Iberia (2001), American Airlines (1997), y Aeroméxico (2004), entre otras. Por su parte, es preciso indicar que el Departamento de Transportes de Estados Unidos otorgó inmunidad *antitrust*²⁶ al acuerdo bilateral de LAN y American Airlines, lo que permite que ambas aerolíneas coordinen en forma conjunta aspectos comerciales y operacionales, tales como fijación de tarifas e itinerarios, entre otros²⁷.
59. A este respecto, debe tenerse en consideración que en virtud de un acuerdo de códigos compartidos, dos o más aerolíneas (ej.: LAN y American Airlines) convienen incorporar sus códigos a vuelos de la contraparte, con el fin de comercializar asientos de vuelos operados por la otra aerolínea como si se tratase de vuelos propios. De tal forma, ambas aerolíneas venden asientos un mismo vuelo y éste tiene dos números de vuelo distintos, uno para cada compañía. Luego el vuelo es operado realmente por una única compañía. El prorrato de las tarifas entre las aerolíneas partes de un acuerdo de código compartido, se realiza de acuerdo a las estipulaciones particulares acordadas entre las líneas aéreas²⁸.

²⁶ La inmunidad *anti-trust* permite a las aerolíneas cooperar a la hora de establecer los precios y los horarios de los vuelos internacionales sin violar las leyes anti-trust de los Estados Unidos de América.

²⁷ F 20 LAN de 29 de junio del 2010 página 30. No obstante, esta inmunidad no se ha otorgado por las autoridades chilenas.

²⁸ El *carrier* comercializador del vuelo le pagará al operador el valor total del ticket aéreo, con los siguientes descuentos: a) *Interline Service Cost* (ISC): que cubre los costos de las comisiones de venta tradicionales de las aerolíneas. Este puede ser un monto menor según el acuerdo entre las aerolíneas; b) *Code-Share Commission*: es un monto distinto al ISC que suelen tener los contratos para incentivar a la aerolínea comercializadora para que venda asientos operados por el *carrier* operador. En estos casos, el operador del vuelo extrae mensualmente la información de los tickets vendidos según el sistema de código compartido, a fin de calcular la correspondiente comisión (según la multiplicación entre el valor del ticket vendido por un porcentaje predeterminado entre las partes en virtud de la categoría de cabina, rutas, gastos de operación, etc.). Estas comisiones pueden no existir, según el tipo de acuerdo; c) como alternativa, los acuerdos entre aerolíneas pueden basarse en un monto neto, diferente (y generalmente menor) que la tarifa pagada por el pasajero, dependiendo de la clase del asiento vendido. En este caso, es probable que no se paguen comisiones de *code-share*. (Ver Steer Davies Gleave, 2007, "Competition Impact of airline code-share agreement").

60. Estos tipos de acuerdos suelen incorporar además cláusulas de cooperación en marketing, coordinación de conexiones, estándares comunes de calidad, entre otras (Ver cuadro N° 2 y Anexos Confidenciales III y IV acompañados en el primer otrosí de esta presentación). En atención a que el alcance de estos acuerdos también puede incluir coordinación de frecuencias de vuelos, rutas, horarios, fijación tarifaria, servicios aeroportuarios, entre otros, es que se ha entendido que el grado de coordinación derivado de estos acuerdos puede tener efectos sobre la libre competencia²⁹.
61. En el caso de LAN, los códigos compartidos que eventualmente podrían ser riesgosos desde la perspectiva de la libre competencia, son los acuerdos que mantiene con TAM, American Airlines, Aeroméxico e Iberia (Ver cuadro N° 2), siendo las principales rutas afectadas, las siguientes: Santiago-Sao Paulo, Santiago-Miami, Santiago-Ciudad de México y Santiago-Madrid, respectivamente. Lo anterior, dado que consideran rutas donde se superponen las operaciones de LAN y TAM, en que ambas partes poseen una elevada participación de mercado, siendo rutas que representan un porcentaje importante del total del tráfico aéreo internacional de nuestro país.
62. Asimismo, LAN ha celebrado diversos contratos de prorateo de costos/tarifas de conexión entre líneas aéreas ("*Interline Prorate Agreements*" para transporte de pasajeros e "*Interline Cargo Prorate Agreements*", para transporte de carga), respecto de transporte de pasajeros y/o de carga que efectúan vuelos con conexiones entre distintas aerolíneas. Actualmente LAN tiene suscritos más de 40 Interline Prorate Agreements y 45 Interline Cargo Prorate Agreements, tanto con aerolíneas pertenecientes a su alianza (OneWorld) como con aquellas que no pertenecen a ésta. (Ver Anexos Confidenciales V y VI).

²⁹ Existen dos tipos de acceso al inventario de asientos que posee la aerolínea comercializadora en el vuelo que opera la otra aerolínea; es decir, los acuerdos pueden dar acceso limitado o libre a su inventario de asientos: a) Flujo Libre ("*Free Sale*"): Dan acceso libre al inventario de la empresa operadora y permite vender asientos de forma independiente de ella. El riesgo es completamente de la operadora, pues la compañía que vende funciona casi como agente; y b) Espacio Bloqueado ("*Block Space*"): Dan a la compañía que comercializa un cierto número de asientos en cada vuelo operado por la otra compañía. Bajo este sistema, el esquema de competencia en rutas paralelas es virtualmente similar al de uno en el que las aerolíneas operan dos aviones más pequeños en lugar de uno más grande [2].

Cuadro N° 2
Resumen Principales Características de Acuerdos de Códigos Compartidos suscritos por LAN

[●]

Se acompaña en Anexo Confidencial II [B]

63. Por otra parte, LAN posee un programa de viajero frecuente denominado “**Lanpass**”, el cual tiene 3,4 millones de usuarios³⁰, siendo la única aerolínea nacional que posee este tipo de estrategia de fidelización de consumidores.
64. Ahora bien, en relación con el crecimiento del mercado, los datos muestran que el tráfico doméstico e internacional de pasajeros se ha desarrollado de manera importante durante los últimos 10 años, con tasas de crecimiento promedio anuales de 5,8% y 4,2%, entre los años 2000 y 2009, respectivamente. A nivel doméstico, este importante crecimiento del tráfico no se ha traducido en la existencia de un mayor número de competidores, pues durante toda la pasada década el mercado ha estado dominado por el grupo LAN, con una participación promedio de 80%. Por su parte, el segundo actor más importante es SKY Airlines (“**SKY**”), aerolínea que durante los últimos 7 años, ha tenido una participación de mercado promedio de 17%. Adicionalmente, participan en algunas rutas específicas, PAL Airlines (“**PAL**”) y Aerovías DAP (“**DAP**”), cuyas participaciones conjuntas durante el año 2010 no alcanzan el 5%. Mientras PAL está dedicado a volar principalmente entre Santiago y el norte del país, DAP vuela exclusivamente en el extremo sur del país conectando la ciudad de Punta Arenas con otras localidades.
65. En relación a las rutas internacionales con origen en Chile, el panorama es similar. El mercado ha sido ampliamente dominado por LAN, con una participación promedio cercana al 55% durante los últimos 10 años. En rutas de corta distancia, principalmente dentro de Sudamérica, además de LAN, las principales líneas aéreas que operan dichas rutas son Aerolíneas Argentinas, Taca, Pluna, Avianca, Copa y TAM. En rutas de larga distancia, existe presencia de algunas aerolíneas importantes, principalmente

³⁰ F 20 LAN de 29 de junio del año 2010, pág. 35.

operadores norteamericanos y europeos, liderados por American Airlines e Iberia.

66. En relación al transporte aéreo de carga doméstico e internacional, LAN también ha sido un actor relevante del mercado durante la última década. En efecto, en este período, es posible señalar que del total de carga movilizada en Chile por vía aérea, más del 75% ha sido transportada por LAN, la cual ha tenido una participación de mercado por sobre el 80%, e incluso por sobre el 90%, en algunos años. Por su parte, respecto del transporte de carga aérea hacia rutas internacionales, durante la última década, LAN ha movilizado anualmente más del 50% de la carga con origen Chile.
67. El siguiente cuadro muestra la participación de LAN durante el primer semestre del año 2010 en los mercados doméstico e internacional de carga y de pasajeros. Los datos confirman que la tendencia histórica de una alta concentración se mantiene estable hasta la actualidad.

Cuadro N° 3
Participación de Mercado Grupo LAN Transporte Doméstico e Internacional de Pasajeros y Carga (Año 2010)

Mercado	% de Pasajeros o Carga Transportados
Doméstico de Pasajeros	77,48%
Doméstico de Carga	89,18%
Internacional de Pasajeros	62,06%
Internacional de Carga	59,42%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas disponibles en el sitio web de la Junta de Aeronáutica Civil

68. En relación a la importancia relativa de cada uno de estos mercados, es menester señalar que más del 70% de los ingresos de LAN provienen del negocio de pasajeros³¹. Durante el año 2009, LAN transportó cerca de 15

³¹ Memoria LAN Airlines S.A., 2009, página 7. Disponible en sitio web de la Superintendencia de Valores y Seguros.

millones de pasajeros, de los cuales cerca del 35% corresponde a tráfico internacional³². Respecto del transporte de carga, más del 90% de la carga movilizada por la compañía corresponde a rutas internacionales³³.

69. Tal posición de LAN ha sido ratificada por ese H. Tribunal, el cual, en el considerando trigésimo octavo de la Sentencia N°81/2009, señala que: “[...] se puede observar que LAN también es dominante en rutas en las que, en teoría, por la disponibilidad de frecuencias, podría ser desafiada por una aerolínea de su país contraparte o por otra nacional en cualquier momento.”
70. Si perjuicio de lo anterior, conforme al considerando quincuagésimo cuarto de la Sentencia antes citada, se indica: “(..), tal posesión de frecuencias, al no permitir que entren o se expandan otras líneas nacionales, le entrega una posición privilegiada a la empresa dominante incumbente para negociar acuerdos de coordinación de operaciones con líneas aéreas extranjeras, reforzando así aún más su poder de mercado al establecer vínculos de cooperación con aerolíneas que hubiesen podido disputarle tal poder de mercado.”

C. LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN CONSULTADA

71. Previo al análisis de los efectos que tendrá esta Operación de Concentración, no sólo a nivel de los mercados domésticos de Chile y Brasil, sino también a nivel regional, es necesario examinar cuál es la estructura actual de la industria aérea de nuestro continente, como asimismo, como se posicionan LAN y TAM en estos mercados. Posteriormente, y sobre la base de la antedicha información, es menester evaluar cuales serán los posibles efectos, positivos y/o negativos, de la Operación.
72. Es preciso indicar que, a nivel sudamericano, LAN ha crecido de manera importante durante la última década. Solo en el período comprendido entre los años 2004 y 2008 ha logrado duplicar sus ingresos totales³⁴. Asimismo, durante esta década ha ingresado en los mercados domésticos de Perú

³² F 20 de 29 de junio del año 2010, página 24. Disponible en el sitio web de LAN.

³³ F 20 de 29 de junio del año 2010, página 36. Disponible en el sitio web de LAN.

³⁴ Memoria LAN Airlines 2009, página 6. Sitio web de la Superintendencia de Valores y Seguros.

(1999), Ecuador (2003) y Argentina (2005), y recientemente, ha ingresado en los mercados domésticos de carga de Colombia y Brasil³⁵.

73. Por su parte, en Perú, LAN, a través de su sociedad filial LAN Perú, ha consolidado la formación de un *hub* que le permite alimentar vuelos hacia distintas rutas internacionales dentro y fuera de Sudamérica³⁶. Durante el año 2009, LAN alcanzó el 40% de participación del tráfico internacional de pasajeros de ese país, y un 32% del tráfico total internacional de carga. A nivel doméstico, debe tenerse presente que LAN Perú controla cerca de un 80% del total de tráfico a nivel de pasajeros y un 50% del de carga.
74. Según estimaciones de LAN³⁷, durante el año 2009 la aerolínea tuvo una participación de mercado de un 29% del tráfico total internacional de pasajeros en Ecuador, y de un 17,3% del tráfico total internacional de pasajeros de Argentina.
75. El cuadro N° 4 resume las participaciones de mercado de LAN³⁸ en Chile, Perú, Ecuador y Argentina, respecto del tráfico internacional y doméstico de pasajeros de cada uno de estos países respectivamente. Como ese H. Tribunal podrá apreciar, LAN es, por lejos, el principal actor de mercado en Chile y Perú. Actualmente, respecto de los mercados domésticos en los que LAN opera, su red contempla 15 destinos en Chile, 14 en Perú, 13 en Argentina y 3 en Ecuador.

³⁵ Memoria LAN Airlines 2009, páginas 10 y 12. Sitio web de la Superintendencia de Valores y Seguros.

³⁶ Estadísticas de transporte aéreo de pasajeros en Perú disponibles en: http://www.mtc.gob.pe/portal/transportes/aereo/estadistica/docs/nueva_version_2010/paginas/principales.htm.

³⁷ F 20 LAN de 29 de junio del 2010, páginas 26 y 27. Disponible en el sitio web de LAN.

³⁸ Según estimaciones de LAN. Fuente: F 20 LAN de 29 de junio del 2010, páginas 26, 27, 28 y 29. Disponible en el sitio web de LAN.

Cuadro N° 4

Participaciones de Mercado Grupo LAN Tráfico Internacional y Doméstico de Pasajeros por País

País	Tráfico Internacional de Pasajeros Año 2009 (En Millones)	Participación de Mercado Grupo LAN	Tráfico Doméstico de Pasajeros Año 2009 (En Millones)	Participación de Mercado Grupo LAN
Chile	4,4	51,50%	5,1	81,00%
Perú	4,8	41,70%	3,9	80,00%
Ecuador	2,6	29,00%	-	30,00%
Argentina	7,7	17,30%	-	15,00%

Fuente: 20 F de 29 de junio del año 2010. Disponible en el sitio web de LAN

76. Ahora bien, respecto de las rutas internacionales que LAN sirve desde cada uno de los países en que tiene presencia, es posible mencionar que actualmente la mayor oferta de destinos se sitúa desde los *hubs* de Santiago y Lima, hacia otras ciudades en Sudamérica y el Caribe, destinos en Europa, Estados Unidos y Oceanía. Por su parte, desde los *hubs* de Buenos Aires y Guayaquil, por el momento solo operan un número reducido de rutas, que incluyen también destinos en Norteamérica y Europa. El cuadro N° 5 contiene un resumen detallado del número de rutas ofertadas entre cada país de origen y destino de las operaciones de la compañía.

Cuadro N° 5
Detalle de Destinos Operados por el Grupo LAN

Origen	Destino	Número de Destinos
Chile	Alemania	1
	Argentina	7
	Australia	1
	Bolivia	2
	Brasil	3
	Canadá	1
	Colombia	1
	Cuba	1
	Ecuador	1
	España	1
	Estados Unidos	3
	Islas Malvinas	1
	México	2
	Nueva Zelanda	1
	Perú	1
	Polinesia Francesa	1
	República Dominicana	1
Uruguay	2	
Venezuela	1	
Perú	Argentina	2
	Bolivia	2
	Brasil	1
	Chile	1
	Colombia	4
	Ecuador	2
	España	1
	Estados Unidos	3
	México	1
	República Dominicana	1
Venezuela	1	
Ecuador	Argentina	1
	Chile	1
	España	1
	Estados Unidos	2
Argentina	Brasil	1
	Chile	1
	Estados Unidos	1
	Perú	1
	República Dominicana	1

Fuente: 20 F de 29 de junio del año 2010, página 25. Disponible en el sitio web de LAN

77. En otro orden de cosas, en relación al transporte de carga, LAN opera básicamente las mismas rutas que opera en el transporte de pasajeros, además de otras 23 rutas en las cuales únicamente moviliza carga. A este respecto, es preciso indicar que LAN tiene filiales que transportan carga operando en los mercados domésticos de México (MasAir), Brasil (ABSA) y Colombia (LANCO). Las operaciones internacionales de carga de LAN tienen base en Miami, debido a que la mayor parte de la carga movilizada

por la compañía ocurre en las rutas entre Estados Unidos y Sudamérica³⁹. Desde el año 2002, LAN Cargo y Lufthansa Cargo mantienen un acuerdo de *blocked space* entre Europa y Latinoamérica⁴⁰.

78. Por su parte, es menester señalar que TAM es la aerolínea brasileña más importante en su rubro, la cual opera tanto en el mercado doméstico como internacional de Brasil. Según estadísticas de la Agencia Nacional de Aviación Civil de Brasil (la “**ANAC**”) durante el año 2008, TAM transportó cerca del 20% del total de viajeros internacionales con origen en Brasil y un 10% del total de carga internacional de ese país. Los destinos más relevantes que opera, tanto a nivel de pasajeros como de carga con origen Brasil, son los siguientes: Argentina, Estados Unidos, Francia, Alemania, Chile, Italia, Reino Unido y España, entre otros.
79. Por su parte, Gol Linhas Aéreas Inteligentes S.A.⁴¹ (“**GOL**”) es su competidor más importante. Esta línea aérea se caracteriza por ser una de las aerolíneas de bajo costo más grandes del mundo en términos de pasajeros transportados, enfocándose principalmente en las rutas domésticas de Brasil, en donde es la segunda aerolínea más importante después de TAM, con participaciones de 41% y 45%, respectivamente⁴². Asimismo, opera en algunas rutas dentro de Sudamérica y del Caribe. GOL no realiza vuelos de larga distancia a Europa y Estados Unidos, ni opera actualmente vuelos directos en la ruta Santiago-Sao Paulo (que operó en forma directa y regular hasta comienzos de marzo de 2008⁴³), sino que solo la sirve con al menos una escala intermedia en Buenos Aires [3].
80. En cuanto al impacto de la Operación de Concentración a nivel Sudamericano, éste puede ser dimensionado al analizar cuál será el tamaño conjunto de ambas aerolíneas en relación con sus competidores más importantes. El gráfico N° 1 muestra los ingresos obtenidos durante el

³⁹ Según estadísticas disponibles en el sitio web de la JAC, cerca del 36% del total de carga movilizada entre nuestro país y el extranjero, ocurre en la ruta Santiago-Miami

⁴⁰ F 20 LAN de 29 de junio del 2010, página 38. Disponible en el sitio web de LAN.

⁴¹ Una de sus sociedades filiales es VRG Linhas Aéreas (“**Varig**”), la cual fue adquirida por GOL como resultado de la fusión experimentada el año 2007.

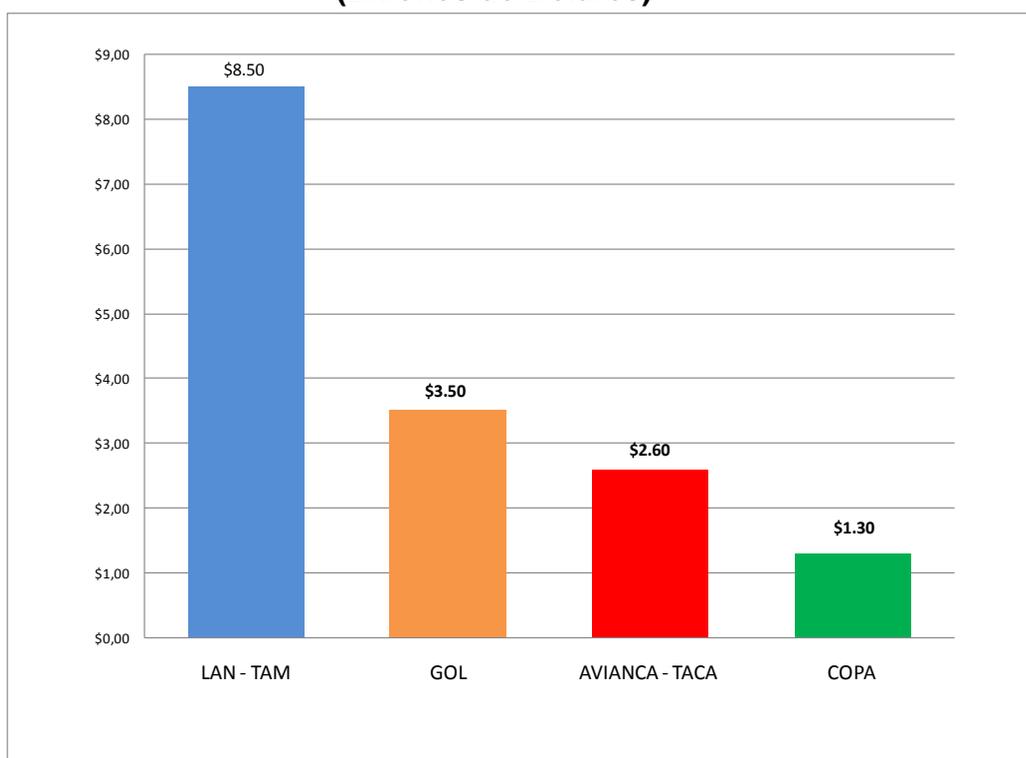
⁴² (Año 2009) Fuente: F 20 de GOL 2009 del 31 de marzo del 2010, página 29. Disponible en el sitio web de GOL.

⁴³ Sobre la base de estadísticas de despegues y aterrizajes acompañadas por la Dirección General de Aeronáutica Civil (“**DGAC**”).

año 2009 por las aerolíneas más importantes de nuestro continente. De aquel se desprende que LAN y TAM serían los líderes de la región, con ingresos casi 2,5 veces mayores a los ingresos obtenidos por GOL, y casi 3 veces mayores a los obtenidos por el grupo aéreo Avianca-Taca.

Gráfico N° 1

Ingresos Totales Aerolíneas Latinoamericanas Año 2009 (Billones de Dólares)



Fuente: Documento denominado "Presentación de LAN a Inversionistas", de fecha 13 de agosto de 2010. Disponible en http://www.latamairlines.com/downloads/English/Home/LAN-TAM_presentation.pdf

81. En este contexto, LATAM sería la aerolínea más importante en cuanto al tráfico de pasajeros dentro de Sudamérica (cerca de un 50% de participación según señala TAM), el segundo operador más importante hacia Norteamérica (después de American Airlines) y pasaría a ser el cuarto operador más importante hacia Europa⁴⁴, después de British Airways/Iberia, Air France/KLM y Transportes Aéreos Portugal ("TAP").
82. Por su parte, LAN y TAM señalan que la alta complementariedad de sus redes generará importantes sinergias, creando mayores ingresos y

⁴⁴ Presentación de TAM de fecha 13 agosto del 2010 ante la autoridad de valores de Brasil.

reducciones de costos⁴⁵. En este sentido, LATAM aprovecharía la mayor presencia de LAN hacia Norteamérica y la presencia de TAM hacia Europa, mediante un fortalecimiento de la operación desde sus *hubs* en Lima y Sao Paulo, pudiendo alimentar nuevos vuelos hacia esos destinos con pasajeros y carga provenientes desde Brasil y todo el cono sur, logrando así un mejor aprovechamiento de economías de densidad y escala, y una mayor conectividad (115 destinos en 26 países).

83. De acuerdo a lo expuesto por LAN y TAM en el sitio web de LATAM, “*Los pasajeros se beneficiarían de un incremento en las operaciones, destinos y conexiones. Los miembros de los programas de pasajero frecuente podrían acumular y cobrar premios en más vuelos y, al mismo tiempo, ganarán millas en más compañías asociadas obteniendo mayores beneficios que antes.*” No obstante lo anterior, no se hacen referencias a los eventuales beneficios para los consumidores en materia de tarifas.
84. Ahora bien, para determinar el grado de complementariedad de las redes, es necesario verificar cuáles son los destinos servidos exclusivamente por LAN o TAM, respecto del total de rutas operadas por ambas aerolíneas. En este sentido, mientras menor sea la cantidad de rutas en que se superponen las operaciones de ambas aerolíneas, y mayor sea el número de destinos que son servidos únicamente por una de ellas, mayor será la complementariedad de las redes, como consecuencia de lo cual, mayores serían las potenciales eficiencias que la Operación de Concentración podría generar para los consumidores.
85. Los datos analizados revelan que respecto de los mercados domésticos en que opera cada aerolínea, las redes serían complementarias. En efecto, como ya se señaló, LAN opera en los mercados domésticos de Perú, Argentina, Ecuador y Chile, sirviendo un total de 45 destinos, en circunstancias que TAM opera en los mercados domésticos de Brasil y Paraguay, sirviendo un total de 46 destinos.
86. En relación con las rutas de larga distancia, los principales destinos operados por TAM, y no operados por LAN, son las ciudades de Orlando,

⁴⁵ En documento denominado “*Visión General de la Asociación*”, disponible en www.latamair.com.

Milán y Londres. Por su parte, los principales destinos operados por LAN y no servidos por TAM, son las ciudades de San Francisco, Sidney y Auckland⁴⁶.

87. Según información acompañada por LAN y TAM⁴⁷, la superposición directa de operaciones de ambas aerolíneas únicamente se daría en las rutas Santiago-Sao Paulo, Santiago-Rio de Janeiro, Lima-Rio de Janeiro y Buenos Aires-Rio de Janeiro. El cuadro N°6 muestra el detalle de las aerolíneas que participan en estas rutas y sus cuotas de mercado durante el primer semestre del 2010 [4]. A este respecto, es menester señalar que aplicando el índice Herfindhal Hirschmann (“**HHI**”), conforme a la Guía, todas las rutas involucradas presentan altos índices de concentración ($HHI > 1.800$), según se analizará en detalle en la sección IV de esta presentación.

Cuadro N° 6
Participaciones de Mercado Transporte de Pasajeros (enero-julio 2010)*

[•]

Se acompaña en Anexo Confidencial II [C]

88. Asimismo, el cuadro N°7 muestra las participaciones en el transporte de carga de las aerolíneas que participan en estas rutas [5].
89. En definitiva, del análisis efectuado por esta Fiscalía se tiene que, si bien la superposición de rutas es baja, ésta se da precisamente en las rutas que unen los aeropuertos *hub* de ambas aerolíneas (el aeropuerto internacional de Guarulhos en Sao Paulo es un *hub* de TAM) y donde éstas ostentan una elevada participación de mercado conjunta. Además, de todas las rutas afectadas por la Operación de Concentración, los incrementos más importantes en la concentración de mercado se producirán en Santiago-Sao Paulo y Santiago-Rio de Janeiro.

⁴⁶ Documento denominado “Información de LAN y TAM” disponible en sitio web oficial: <http://www.latamair.com/downloads/Spanish/Inicio/FINAL%20Spanish%20Side%20By%20Side%20Fact%20Sheet.pdf>.

⁴⁷ En respuesta complementaria de LAN a Ord. N°1277 y 1317, de 4 de octubre de 2010.

Cuadro N° 7
Participaciones de Mercado Transporte de Carga (enero-junio 2010)

[●]

Se acompaña en Anexo Confidencial II [D]

90. Adicionalmente, H. Tribunal, si se considera que un porcentaje importante de los pasajeros y/o carga con origen en Santiago, y que son transportados por TAM tienen como destino final alguna ciudad de Europa, la Operación de Concentración podría tener impacto en las rutas de larga distancia con origen en Santiago, aspecto que será profundizado la siguiente sección.
91. En definitiva, en opinión de esta Fiscalía, la complementariedad de las redes de LAN y TAM se daría principalmente en relación con los mercados domésticos atendidos por cada aerolínea. En relación con las rutas de larga distancia, las eficiencias se darían por un aprovechamiento de economías de densidad y escala, debido a una mejor “alimentación” de vuelos, tanto de pasajeros como de carga, en los *hubs* de Lima y Sao Paulo.
92. Finalmente, es relevante realizar el análisis de una Operación de Concentración en distintos niveles. Si bien desde el punto de vista del consumidor el par de ciudades⁴⁸ es en general el mercado relevante cuando se define para el transporte de pasajeros, para el análisis de competencia es importante considerar que ésta es una industria de redes y que las aerolíneas toman en cuenta su red de rutas al tomar decisiones que afectan la competencia. Por tanto, es conveniente estudiar adicionalmente el impacto a nivel de red y país⁴⁹.
93. Según lo antes expuesto, corresponde que ese H. Tribunal tenga presente que LAN y TAM participan de distintas alianzas globales de aerolíneas, OneWorld y Star Alliance, respectivamente. El gráfico N° 2 muestra la importancia relativa de cada una de estas alianzas en el tráfico internacional de pasajeros con relación a Chile. La alianza predominante en nuestro país es sin lugar a dudas, OneWorld, dado que LAN participa en ella y no existe

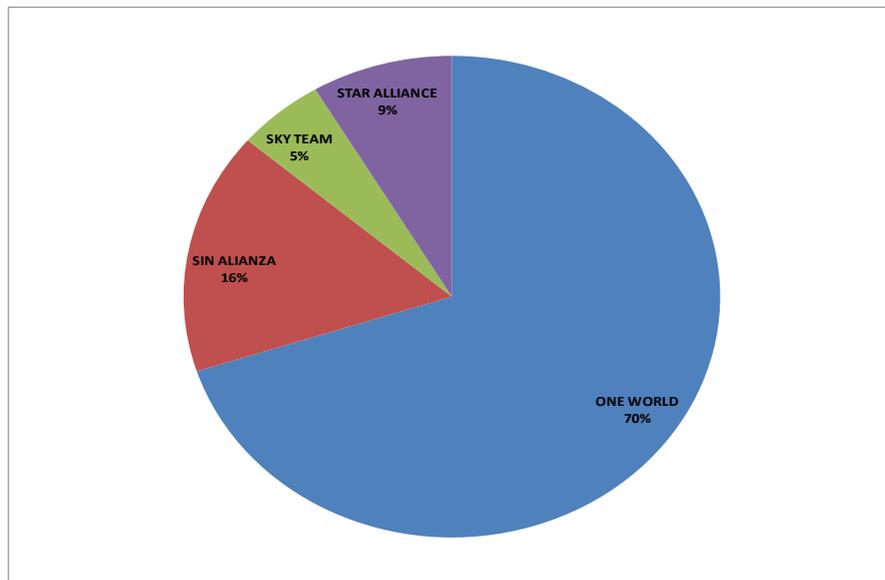
⁴⁸ Ciudad de origen del vuelo y ciudad de destino del vuelo.

⁴⁹ Ver por ejemplo, numeral 78 de European Commission and US DOJ (2010): “*Transatlantic Airline Alliances: Competitive Issues And Regulatory Approaches*”.

otra aerolínea nacional que pertenezca a alguna otra alianza global. Los consumidores nacionales pueden acceder a distintos destinos de esta red en Europa y Estados Unidos, a través de LAN, Iberia y American Airlines.

Gráfico N° 2

Importancia Alianzas - Tráfico Internacional Aéreo Chile (Año 2010)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas disponibles en el sitio web de la Junta de Aeronáutica Civil.

94. En relación con el resto de las alianzas, el acceso a la red de la alianza Sky Team desde Santiago es posible a través de las líneas aéreas Air France, Aeroméxico y Delta Airlines. Por otra parte, el acceso a Star Alliance, se puede efectuar mediante TAM y Air Canada (Ver cuadro N°8).

Cuadro N° 8

Alianzas Globales y Aerolíneas miembros

ONEWORLD	STAR ALLIANCE	SKYTEAM
<ul style="list-style-type: none"> • American Airlines • British Airways • Cathay Pacific • Finnair • Iberia • Japan Airlines • LAN Airlines • Malév • Mexicana • Qantas • Royal Jordanian • S7 Airlines 	<ul style="list-style-type: none"> • Adria • Aegean • Air Canada • Air China • Air New Zeland • Ana • Asian Airlines • Austrian • Blue1 • BMI • Brussels Airlines • Continental Airlines • Croatia Airlines • Egyptair • LOT Polish Airlines • Lufthansa • SAS Scandinavian Airlines • Singapore Airlines • South African Airways • Spanair • Swiss • TAM • TAP Air Portugal • Thai Airways International • Turkish Airways • United Airlines • US Airways 	<ul style="list-style-type: none"> • Aeroflot • Aeroméxico • Air Europa • Air France • Alitalia • China Southern • CSA Czech Airlines • Delta Airlines • Kenya Airways • KLM • Korean Air • Tarom Air • Vietnam Airlines

Fuente: Sitio web de Alianzas (www.oneworld.com; www.staraalliance.com; y www.skyteam.com).
 Visitas a los sitios web realizadas el día 24 de enero del 2011

95. Es preciso señalar que es posible que post Operación de Concentración, LAN o TAM deban renunciar a alguna de sus alianzas, toda vez que no es habitual que las aerolíneas pertenezcan a más de una, lo cual puede provocar que los consumidores de nuestro país tengan un menor acceso a estas redes globales. Por ejemplo, si TAM renunciara a Star Alliance, ya no será posible acceder desde nuestro país a esta red para realizar viajes a Europa. En cambio, si LAN renunciara a OneWorld, nuestro país no perdería totalmente la conectividad con esta alianza, dado que se puede llegar a Europa, vía Iberia, y a Estados Unidos, vía American Airlines, ambas aerolíneas miembros, a su vez, de dicha alianza.

IV. MERCADO RELEVANTE, CONCENTRACIÓN Y UMBRALES

96. La Fiscalía entiende por mercado relevante el de un producto o grupo de productos respecto de los cuales no se encuentran sustitutos suficientemente próximos, en un área geográfica en que se produce, compra o vende, y en una dimensión temporal tales que resulte probable ejercer a su respecto poder de mercado⁵⁰.
97. Respecto a la determinación de los mercados potencialmente afectados por la Operación, es preciso indicar que éstos corresponden principalmente a aquellos en los cuales ambas partes realizan actividades comerciales y que tienen relación con Chile.

A. TRANSPORTE DE PASAJEROS

98. Para la industria de transporte aéreo de pasajeros, diversa jurisprudencia nacional⁵¹ e internacional⁵² ha considerado que el mercado relevante debe ser definido como la combinación de un par de ciudades origen y destino. Cualquier combinación de ciudades corresponde a una ruta y a un mercado relevante distinto. Adicionalmente, solamente se deben considerar vuelos regulares y no vuelos *charter*.
99. En cada ruta se debe considerar, además del transporte aéreo mediante vuelos directos⁵³ sin escala⁵⁴, la factibilidad de sustitución a través de vuelos indirectos y/o viajes a través de otros medios de transporte. El grado de sustituibilidad estará determinado por las características específicas de cada opción, tales como tiempo de viaje, precio, nivel de comodidad, nivel de flexibilidad, etc. En general, en rutas de corta distancia, y respecto del transporte de pasajeros, el mercado relevante corresponde a los vuelos

⁵⁰ Guía Interna para el Análisis de Concentraciones Horizontales. Fiscalía Nacional Económica. Octubre de 2006, disponible en <http://www.fne.cl>.

⁵¹ Sentencias TDLC N° 44/2006 y N°81/2009.

⁵² Ver por ejemplo los casos de la Comisión Europea COMP/M.3280-Air France/KLM (2004), COMP/M.5335-Lufthansa/SN Airholding (2009) y COMP/M.5364-Iberia/Vueling/Clickair, (2009). El Departamento de Justicia de Estados Unidos también realiza un análisis entre pares de ciudades como se puede apreciar en el documento OST-2008-0252, en el que analiza la solicitud de inmunidad de aerolíneas que pertenecen a OneWorld.

⁵³ Entendiendo como vuelos directos aquellos vuelos que entre su punto de origen y su destino final pueden hacer varias paradas, pero sin cambiar de avión.

⁵⁴ Se entiende por "escala" aquella interrupción planificada del vuelo en un punto distinto al lugar de salida y el lugar de destino final.

directos sin escala entre ciudades punto a punto, y no se considera como parte del mercado relevante los vuelos con escalas o paradas intermedias. Ello principalmente porque en trayectos cortos, el tiempo que toma realizar una parada intermedia representa un porcentaje relevante del tiempo total de duración del viaje.

100. Por su parte, debe tenerse en consideración que los vuelos indirectos demoran más que aquellos directos, tanto por el aterrizaje en la parada intermedia, por el hecho de que no son en línea recta, así como por la espera en el terminal aéreo hasta el despegue del vuelo de conexión. Además, para la generalidad de los viajeros, cada parada en un vuelo indirecto significa un servicio de inferior calidad al de un vuelo directo.
101. Lo anterior fue ratificado por ese H. Tribunal en su Sentencia N° 81, al considerar que los vuelos indirectos no eran parte del mercado relevante en la ruta Santiago-Lima⁵⁵.
102. En lo que dice relación con la existencia de sustitución mediante otros medios de transporte, es posible descartar esta posibilidad, ya que en las rutas bajo análisis, el largo del trayecto no hace viable para los consumidores optar por alternativas terrestres equivalentes en cuanto a precio y calidad, debido, fundamentalmente, a la disponibilidad de servicio y al tiempo de viaje.

1. Rutas de Corta Distancia

103. La aerolínea TAM sirve las siguientes rutas internacionales de corta distancia con origen en Santiago, las cuales podrían verse potencialmente afectadas como consecuencia de la Operación de Concentración: Asunción, Buenos Aires, Caracas, Montevideo, Rio de Janeiro y Sao Paulo. De estas rutas, Asunción y Sao Paulo son servidas regularmente de manera directa, y las restantes son operadas con una escala en Sao Paulo.

⁵⁵ El TDLC consideró también que los vuelos con escalas tienen costos mayores, lo que se suma a la menor demanda que existe por ellos.

104. Considerando el número de pasajeros transportados por TAM⁵⁶ y la participación de mercado en ellas, es preciso que ese H. Tribunal tenga presente que la Operación de Concentración sólo podría tener efectos en rutas con origen y/o destino en Asunción⁵⁷, Rio de Janeiro y Sao Paulo.
105. Cabe destacar que un vuelo directo entre Santiago-Lima, ruta en la cual ese H. Tribunal descartó que trayectos con escala fueran parte del mismo mercado relevante que los vuelos directos, tiene una duración similar al que existe en un vuelo directo entre Santiago-Sao Paulo (esto es, alrededor de 3 horas y 50 minutos), en circunstancias que vuelos directos desde Santiago a Rio de Janeiro y/o a Asunción demoran, aproximadamente, 4 horas y 10 minutos y 2 horas y 10 minutos, respectivamente⁵⁸.
106. En efecto, en el caso de la ruta Santiago-Sao Paulo, los servicios indirectos prestados actualmente por las aerolíneas Pluna, vía Montevideo, y por GOL, con conexión en Buenos Aires, representan un significativo aumento en el tiempo total de viaje.
107. En todo caso, aún de incluir los trayectos con parada en el mercado relevante, no cambian las conclusiones referentes a los efectos de la Operación, ya que la participación de Pluna y GOL es poco relevante, conforme se analizará más adelante en esta presentación.
108. Ahora bien, en el caso de la ruta Santiago-Rio de Janeiro, todos los operadores que actualmente sirven esa ruta lo hacen mediante vuelos indirectos, salvo LAN que además recientemente sirva la ruta de manera directa. Por lo tanto, es posible considerar que los vuelos de Pluna y GOL son sustitutos de los de LAN y TAM, en la medida que los tiempos totales de viaje sean similares.
109. Respecto del tráfico de pasajeros, las rutas Santiago-Sao Paulo y Santiago-Río de Janeiro se encuentran dentro de las rutas internacionales aéreas

⁵⁶ En algunas de estas rutas se transportaron entre enero y septiembre del año 2010 menos de cinco pasajeros.

⁵⁷ Si bien en esta ruta a la fecha no hay superposición, LAN es el competidor potencial más importante de TAM en la misma.

⁵⁸ Tiempos de viaje considerando que el origen es Santiago. La duración de un vuelo varía según si se viaja de ida o vuelta.

más importantes de nuestro país. El cuadro N° 9 resume las 20 rutas más importantes del tráfico aéreo internacional chileno, apreciándose que ambas rutas tienen una relevancia relativa significativa respecto del total de tráfico, ocupando el segundo y octavo lugar de importancia, respectivamente.

Cuadro N° 9
Total de Pasajeros Transportados (Llegadas + Salidas) Rutas Internacionales más Importantes (2006-2010)

N°	ORIGEN SANTIAGO CON DESTINO A	2006	2007	2008	2009	2010	Total 2006 - 2010	%
1	BUENOS AIRES	984.452	1.172.097	1.021.810	903.173	1.032.056	5.113.588	21,46%
2	SAO PAULO	429.939	552.925	593.718	532.481	595.246	2.704.309	11,35%
3	LIMA	265.399	373.459	407.296	432.413	479.042	1.957.609	8,22%
4	MADRID	339.072	355.881	348.293	321.956	328.377	1.693.579	7,11%
5	MIAMI	248.256	262.483	258.616	257.297	276.372	1.303.024	5,47%
6	C. DE MEXICO	167.488	169.299	160.781	141.729	154.235	793.532	3,33%
7	MENDOZA	109.848	135.895	141.658	176.355	218.049	781.805	3,28%
8	RIO DE JANEIRO	139.605	204.698	157.486	130.584	127.329	759.702	3,19%
9	MONTEVIDEO	112.506	111.453	122.119	186.205	213.158	745.441	3,13%
10	C.DE PANAMA	111.869	128.272	125.028	125.984	163.491	654.644	2,75%
11	PARIS	81.699	113.153	135.381	132.658	137.908	600.799	2,52%
12	BOGOTA	87.567	110.735	119.786	111.509	134.494	564.091	2,37%
13	CORDOBA	93.795	102.167	112.571	121.594	126.318	556.445	2,34%
14	ATLANTA	118.741	113.361	107.630	97.114	101.935	538.781	2,26%
15	DALLAS, US.	105.772	109.398	105.665	105.452	109.508	535.795	2,25%
16	LOS ANGELES	74.071	93.488	98.976	69.916	60.657	397.108	1,67%
17	NUEVA YORK	51.897	66.654	83.155	88.063	92.379	382.148	1,60%
18	AUCKLAND N.Z.	65.266	70.141	76.162	71.230	73.027	355.826	1,49%
19	SYDNEY	61.929	75.414	83.104	69.397	61.991	351.835	1,48%
20	TORONTO	40.261	47.254	65.037	70.369	70.071	292.992	1,23%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas disponibles en el sitio web de la Junta de Aeronáutica Civil.

110. El cuadro N° 10 muestra la evolución de las participaciones de mercado en Santiago - Sao Paulo y Santiago - Rio de Janeiro, en términos de pasajeros transportados, en el período comprendido entre los años 2005 a 2010, de acuerdo a las estadísticas de tráfico de pasajeros de la Junta de Aeronáutica Civil [6]. Conforme puede apreciarse, la participación de LAN se ha mantenido relativamente estable en la ruta Santiago-Rio de Janeiro (en torno al 85%), y ha ido en aumento en la ruta Santiago-Sao Paulo, pasando de un 31% aproximadamente en el año 2005, a un 49% hacia el año 2008, manteniéndose estable desde entonces. El cuadro a continuación incorpora los pasajeros transportados en rutas directas e indirectas.

Cuadro N° 10

**Evolución Participaciones de Mercado Transporte de Pasajeros Rutas
Santiago-Sao Paulo y Santiago-Rio de Janeiro 2005 -2010**

RUTA	EMPRESA	2005	2006	2007	2008	2009	2010
SANTIAGO - SAO PAULO	LAN	31,57%	41,17%	46,53%	49,27%	49,03%	50,41%
	TAM	16,51%	24,70%	26,17%	23,68%	42,30%	47,55%
	SKY	0,00%	0,00%	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%
	GOL	0,00%	2,38%	16,80%	3,45%	1,69%	1,90%
	VARIG	47,66%	19,59%	0,39%	11,79%	3,83%	0,00%
	SWISS	0,00%	9,63%	9,79%	11,59%	2,99%	0,00%
	OTROS	4,26%	2,54%	0,26%	0,22%	0,16%	0,14%
HHI		3.559	2.793	3.229	3.273	4.220	4.806
LAN + TAM		48,08%	65,87%	72,71%	72,95%	91,33%	97,96%
SANTIAGO - RIO DE JANEIRO	LAN	74,55%	84,97%	85,98%	87,89%	86,74%	86,40%
	TAM	3,83%	4,20%	5,13%	2,88%	7,77%	8,05%
	SKY	0,00%	0,00%	0,31%	0,00%	0,30%	0,00%
	GOL	0,00%	2,22%	6,36%	0,87%	3,04%	5,11%
	VARIG	17,65%	7,06%	0,00%	4,86%	1,60%	0,00%
	SWISS	0,00%	0,06%	0,08%	0,00%	0,00%	0,00%
	OTROS	3,96%	1,49%	2,14%	3,51%	0,54%	0,44%
HHI		5.900	7.295	7.464	7.769	7.597	7.556
LAN + TAM		78,38%	89,18%	91,11%	90,77%	94,52%	94,45%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas disponibles en el sitio web de la Junta de Aeronáutica Civil.

111. Por su parte, la participación de TAM en la ruta Santiago-Rio de Janeiro es poco importante en relación a LAN. No obstante ello, la operación de dicha ruta se ha incrementado durante los últimos años, pasando de una participación de mercado de un 3,8% aproximadamente el año 2005, a cerca del 8% durante el año 2010. En el caso de la ruta Santiago-Sao Paulo, TAM ha incrementado de manera importante su cuota durante los últimos 5 años, pasando del 16,5% al 47,5% en solo seis años, captando una parte significativa de los pasajeros que eran transportados por las aerolíneas brasileras Varig y GOL.

112. En ambas rutas señaladas, la tendencia es evidente hacia una mayor concentración. Durante el primer semestre del 2009, las aerolíneas Swiss y Varig dejaron de operar en la ruta Santiago-Sao Paulo. Durante los últimos seis años la única empresa que ha ingresado en estas rutas ha sido GOL, aerolínea que durante el año 2007 alcanzó una participación de mercado

relativamente importante, pero que, no obstante ello, en la actualidad no opera vuelos directos en estas rutas.

113. Por su parte, la aerolínea nacional SKY, principalmente dedicada al transporte doméstico, no ha operado nunca un servicio regular en ninguna de estas rutas y actualmente no tiene *slots* asignados en Sao Paulo [7].

114. El Cuadro N° 11 muestra las variaciones del índice HHI que resultarían de llevarse a cabo la Operación, observándose en las rutas Santiago - Sao Paulo y Santiago - Río de Janeiro un aumento significativo de la concentración, superior a los 4.000 y 1.000 puntos, respectivamente. Si se considera que GOL no opera la ruta con vuelos directos, y por tanto, no forma parte del mercado relevante Santiago-Sao Paulo, los índices de concentración son aún más elevados.

Cuadro N° 11

Variación Estimada de Concentración por Ruta

Ruta	HHI 2010	HHI Estimado Post Fusión	Var. Estimada HHI
SANTIAGO - SAO PAULO	4.806	9.599	4.794
SANTIAGO - RIO DE JANEIRO	7.556	8.947	1.390

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas disponibles en el sitio web de la Junta de Aeronáutica Civil.

115. Es preciso indicar que a pesar de que LAN no participa en la ruta Santiago-Asunción, representa el mayor competidor potencial que podría enfrentar TAM, quien durante el año 2010 tuvo una participación de mercado cercana al 90%⁵⁹.

2. Rutas de Larga Distancia

116. A este respecto, es preciso indicar que la aerolínea TAM sirve las siguientes rutas internacionales de larga distancia, con origen en Santiago y escala en Sao Paulo, las cuales como consecuencia de la Operación de

⁵⁹ Aún cuando ambas tengan un acuerdo de códigos compartidos en esta ruta.

Concentración, podrían verse potencialmente afectadas: Frankfurt, Londres, Madrid, Milán, París, Chicago, Miami, Nueva York y Orlando.

117. De estas rutas, considerando el número de pasajeros transportados por TAM⁶⁰ y la participación en ellas, la Operación sólo podría tener efectos en rutas con origen y/o destino en Frankfurt, Londres, Madrid, Milán y París.
118. En dichas rutas, los vuelos directos e indirectos pueden ser considerados como sustitutos para cierto segmento de viajeros, en la medida que los vuelos indirectos no incrementen desproporcionadamente el tiempo de viaje, en comparación a un vuelo directo, y aparezcan en los sistemas de distribución que utilizan las agencias de viajes. En ese sentido, la Comisión Europea ha considerado⁶¹ que los vuelos con una parada intermedia constituyen sustitutos de los vuelos directos, en la medida que la conexión se realice dentro del mismo día y no represente un incremento significativo respecto del total del viaje (un máximo de 150 minutos de espera).
119. En efecto, una diferenciación que puede ser relevante en este análisis es entre viajeros sensibles (*time-sensitive customers*) y no sensibles al tiempo (*non-time-sensitive customers*): “Los viajeros a los que afecta el factor tiempo desean llegar a su destino lo antes posible, no disponen de margen para los horarios de salida y llegada y valoran la posibilidad de modificar sus reservas a corto plazo. Los clientes a los que no importa el tiempo, prestan más atención al precio y aceptan tiempos de viaje más largos.”⁶² La Comisión Europea suele realizar esta distinción.
120. Debe tenerse presente que los pasajeros clasificados como “de negocios” son los que generalmente tienen una demanda más inelástica por vuelos directos, esto es, por vuelos que despeguen y arriben a las horas requeridas por ellos. Sin embargo, también hay pasajeros que pese a no ser clasificados dentro de dicha categoría, por diversos motivos son asimismo sensibles al tiempo, como por ejemplo, aquéllos pasajeros que por una urgencia determinada deban volar a su destino lo antes posible.

⁶⁰ En algunas de estas rutas se transportaron entre enero - septiembre del año 2010 menos de 5 pasajeros.

⁶¹ Numeral 47 de COMP/37.730 — Austrain Airlines/Lufthansa.

⁶² Ver por ejemplo párrafo 19 en Case No COMP/M.3280 - Air France/KLM.

121. En este contexto, si bien en determinadas rutas existe una proporción relevante de pasajeros que son menos sensibles a los tiempos de viaje, en muchas rutas las capacidades de competir efectivamente dicen relación con capturar un porcentaje de los pasajeros de negocios. Por consiguiente, esta Fiscalía estima que los vuelos con escalas generalmente no son buenos sustitutos para pasajeros sensibles al tiempo.
122. Por este motivo, en este caso se considerará que los vuelos que TAM realiza a Europa, con escala en Sao Paulo, son sustitutos cercanos de los vuelos con escala que realiza LAN a esos destinos⁶³. De este modo, por ejemplo, los vuelos que realice LAN a Europa con escala en Perú o Ecuador, pueden ser considerados como parte del mismo mercado relevante que los vuelos que opera TAM con escala en Sao Paulo a los mismos destinos en Europa. Del mismo modo, los vuelos que TAM realiza, por ejemplo, a Londres, Paris o Milán, entre otros, con escala en Sao Paulo, pueden ser considerados como sustitutos de aquellos vuelos que efectúa LAN hacia esas ciudades, pero con escala en Madrid.
123. Por otra parte, conforme lo expuesto, esta Fiscalía considerará en su análisis los viajes de larga distancia con escala, como sustitutos imperfectos de aquellos que se efectúan de forma directa. El grado de sustitución dependerá del tipo de viajero de que se trate y de las características de los vuelos directos e indirectos (número de frecuencias diarias, tiempo de viaje, etc.). Es preciso indicar a este respecto, en general, ambos tipos de viajes puede ser considerados como buenos sustitutos para aquellos viajeros más sensibles al precio.
124. De este modo, por ejemplo, dependiendo de las características del viaje y del precio de los tickets aéreos, un vuelo directo de LAN entre Santiago y Madrid, puede ser considerado como sustituto de un vuelo de TAM entre Santiago-Madrid, con escala en Sao Paulo, para un consumidor menos sensible al tiempo. No obstante, dado que la información disponible que

⁶³ Por cierto, hay algunos vuelos con tiempos sustanciales mayores que no son parte del mercado relevante.

esta Fiscalía ha tenido a la vista es limitada respecto al tipo de viajero⁶⁴, y en atención a que el análisis de competencia no varía mayormente para las rutas analizadas, se considerarán ambos tipos de viajeros para el análisis de los mercados relevantes.

125. Ahora bien, con respecto a la participación de LAN y TAM en las rutas potencialmente afectadas por la Operación, es preciso indicar que muchos destinos finales en Europa son servidos con escala en Sao Paulo, especialmente en el caso de TAM.
126. A este respecto, es menester señalar que el análisis de la información aportada por TAM permite corroborar esta conclusión. En efecto, durante el año 2009, aproximadamente el **[8]** de los pasajeros transportados por esa aerolínea en la ruta Santiago-Sao Paulo, tuvo como destino final Europa, destacando las ciudades de Paris, Frankfurt y Londres.
127. En segundo lugar, según estadísticas de pasajeros transportados por LAN durante el año 2009, en la ruta Santiago-Sao Paulo, cerca de un **[9]** de los pasajeros son viajeros con origen o destino final en Santiago o Sao Paulo. El resto de los pasajeros corresponde a viajeros en tránsito en alguna o ambas ciudades. En este contexto, aproximadamente el **[10]** de los pasajeros tiene origen o destino en Santiago, y utiliza Sao Paulo como parada intermedia hacia Europa.
128. Respecto de los pasajeros transportados por LAN en la ruta Santiago-Madrid⁶⁵, cerca del **[11]**⁶⁶ tuvo como destino final alguna ciudad europea fuera de España, y aproximadamente un **[12]** tuvo como destino final alguna ciudad española distinta de Madrid, para lo cual LAN ha suscrito un acuerdo de código compartido con Iberia.
129. El cuadro N° 12 resume la importancia del volumen de pasajeros transportados por TAM hacia ciudades de Europa vía Sao Paulo, respecto del volumen total de viajeros movilizados a ciudades en Europa, según estadísticas de la Junta de Aeronáutica Civil (la “**JAC**”). Según ese H.

⁶⁴ LAN señala no tener información respecto a cuáles pasajeros volaron con qué tipos de restricciones asociadas a su boleto.

⁶⁵ Este es el único destino en Europa operado sin escala.

⁶⁶ Promedio Años 2005-2010.

Tribunal podrá apreciar, los datos revelan que TAM es un actor relevante en el tráfico de pasajeros entre nuestro país y Europa, especialmente en determinadas rutas.

Cuadro N° 12⁶⁷

Volumen de Pasajeros Transportados por TAM respecto a Principales Operadores desde Santiago hacia ciudades en Europa – Año 2009

[•]

En Anexo Confidencial II [E]

130. Según se puede apreciar en el cuadro anterior, actualmente existe una limitada competencia entre pares de ciudades a Europa. En efecto, debe tenerse presente que tal como expusiera el H. Tribunal en la Sentencia N° 81/2009, el acuerdo de código compartido suscrito entre LAN e Iberia, respecto de la ruta Santiago-Madrid, potencialmente reduce la competencia entre ellas.
131. Específicamente, respecto a las rutas servidas por LAN y TAM desde Santiago a los destinos Milán y Londres, donde no existe información de la JAC, los datos aportados por estas dos aerolíneas⁶⁸ confirman que sí compiten en esta ruta⁶⁹. Lo anterior es un hecho relevante, considerando que existen escasas alternativas de transporte aéreo para acceder a dichos destinos.

⁶⁷ Es importante señalar que la información de la JAC es aquella que le informan las mismas aerolíneas, las que sin embargo suelen no indicar siempre con detalle el destino final, por lo que los datos expuestos en el cuadro se deben entender como aproximaciones. A este respecto, debe considerarse que la JAC no informa el número de pasajeros transportados por TAM hacia ciudades en Europa que tengan origen en Santiago y tampoco el número de pasajeros de LAN, Air France e Iberia que vuelan a otros destinos dentro de Europa a partir de las conexiones que realizan previamente.

⁶⁸ Datos sobre pasajeros transportados que se acompañan en otrosí de esta presentación.

⁶⁹ Ver Anexo Confidencial I [13]

Cuadro N° 13

**Volumen de Pasajeros Transportados por LAN y TAM desde Santiago
hacia Londres y Milán Año 2009 y enero- junio 2010**

[●]

En Anexo Confidencial II [F]

B. TRANSPORTE DE CARGA

132. En otro orden de cosas, respecto del transporte de carga, el mercado relevante debe ser definido unidireccionalmente, ya que debe tenerse presente que la carga de importación, difiere totalmente de la carga de exportación, en cuanto a composición, valor, volumen y las características de la demanda. Por este motivo, en esta sección analizaremos separadamente los mercados de exportación e importación de carga.
133. En general, la posibilidad de sustitución entre distintos medios de transporte (aéreo, terrestre o marítimo), dependerá de múltiples y diversos factores relacionados a las características particulares de cada producto, de cada medio de transporte y de cada cliente, lo cual se debe considerar para el análisis de los mercados que eventualmente serían afectados en Sudamérica como consecuencia de la Operación de Concentración. Debe tenerse presente que en el caso específico de la carga de importación y exportación a Europa, y en general, en rutas de larga distancia, otros medios de transporte no pueden ser considerados sustitutos del transporte aéreo.
134. En efecto, la Sentencia N°55/2007 de ese H. Tribunal considera que respecto del transporte de carga de importación en rutas de larga distancia, el transporte aéreo, terrestre y marítimo no constituyen sustitutos cercanos entre sí. Específicamente señala en su considerando decimosexto que *“existen diferencias relevantes entre los servicios de transporte de carga por vía aérea, terrestre y marítima, que hacen que estos últimos no se puedan considerar como sustitutos suficientemente cercanos del primero para efectos de esta causa”*. La misma Sentencia agrega que *“Además, según se desprende de la información proporcionada por los importadores,*

comúnmente se requiere que esta mercancía llegue en breve tiempo, por lo que las alternativas de servicio de transporte marítimo o terrestre, muchas veces no constituyen una opción válida para ellos. De acuerdo a información contenida en el requerimiento de la FNE y en cartas emanadas de diversas empresas de la región, acompañadas a fojas 165, 170, 180, 214 y 237, por ejemplo, el tiempo de traslado entre Miami y Punta Arenas es de 28 días si éste se realiza por vía marítima, versus 3,5 días si éste se realiza por vía aérea; para el trayecto Frankfurt-Punta Arenas, la diferencia es de 40 días versus 4,6”

135. En su considerando decimoséptimo, ese H. Tribunal agrega respecto de la sustituibilidad del transporte aéreo con otros medios de transporte: *“Que estas diferencias son relevantes, especialmente tomando en cuenta lo afirmado por los propios demandantes de servicios de transporte internacional de carga con destino final Punta Arenas. Por lo tanto, el transporte marítimo no será considerado como un sustituto relevante, puesto que comúnmente la carga internacional que se transporta por vía aérea es de naturaleza distinta -atendido su valor unitario en relación con su peso y/o volumen- que la carga transportada por vía marítima”.*
136. En este contexto, la Comisión Europea ha considerado, para las rutas dentro de Europa, al transporte terrestre como parte del mismo mercado relevante. Este último aspecto no se ha considerado para el caso de rutas intercontinentales, dado que algunos tipos de carga requieren necesariamente ser transportadas en períodos breves de tiempo⁷⁰.
137. Por otro lado, consideraremos los vuelos directos e indirectos parte del mismo mercado relevante, dado que a diferencia del transporte de pasajeros, la carga puede ser transportada con una o más paradas intermedias, sin que ello sea percibido como un servicio de menor calidad por parte del consumidor⁷¹. Por este motivo, para los efectos del análisis efectuado en esta presentación, se estimarán los viajes directos y los viajes con escala, tanto en rutas de corta y larga distancia, como parte del mismo mercado relevante.

⁷⁰ Ver Case No COMP//M.5141 KLM/Martinair, del 17 de diciembre del 2008.

⁷¹ Siempre y cuando las diferencias en precios, tiempos totales de transporte, calidad y seguridad de los servicios no representen diferencias relevantes.

138. Debe tenerse en consideración que la anterior postura es consistente con la jurisprudencia internacional. En decisiones recientes, la Comisión Europea se ha apartado del enfoque origen/destino, y ha definido el mercado relevante de una manera más amplia, considerando rutas directas e indirectas como sustitutas⁷².
139. Adicionalmente, dadas las posibilidades de transporte intermodal, en particular el transporte terrestre, es posible definir el mercado geográfico de una manera más amplia, considerando países y/o continentes, y no solamente pares de ciudades.
140. En virtud de lo señalado, es que la Comisión Europea ha adoptado un enfoque de mercado relevante “continente a continente”, “continente a país”, o “país a país”, dependiendo de las particularidades de cada caso. En efecto, diversa jurisprudencia reciente ha considerado a Europa y a Norteamérica como base para la definición de los mercados relevantes para el transporte de carga, sin hacer distinción entre el país específico de origen y destino. Se estima que esta definición de la Comisión obedece principalmente a la infraestructura de transporte disponible entre los países de estos continentes⁷³.
141. No obstante, en el Caso No COMP//M.5141 KLM / Martinair de diciembre de 2008, el mercado relevante geográfico para el transporte de carga hacia Sudamérica, fue definido considerando cada país como un mercado relevante distinto, debido, entre otras razones, a la necesidad de realizar engorrosos trámites aduaneros en las fronteras y a la deficiente infraestructura de las carreteras entre los países involucrados.
142. Por consiguiente, en lo que dice relación con el transporte de carga desde y hacia países en Sudamérica, se considerará para la determinación del mercado geográfico un enfoque de país a país. Adicionalmente, para los casos de Europa y Norteamérica, utilizaremos para la definición de mercado geográfico un enfoque de continente, sin evaluar el país específico de origen o de destino.

⁷² Ver Case No COMP/M.3280 Air France / KLM, Sección 5B.

⁷³ Ver Case No COMP//M.5141 KLM/Martinair, Case COMP/M.3280-Air France/KLM y Case COMP/M.3770-Lufthansa/Swiss.

1. Rutas de Corta Distancia

1.1. Exportaciones

143. TAM realiza transporte de carga de exportación, desde Chile fundamentalmente a los siguientes países, que constituyen los mercados que podrían verse potencialmente afectados con la Operación de Concentración: Brasil, Paraguay, Bolivia, Venezuela. Considerando el volumen transportado por TAM y la participación de mercado en ellas, la Operación de Concentración sólo podría tener efectos en las exportaciones de carga hacia Brasil y Paraguay.
144. En este contexto, es menester señalar que en cuanto al transporte aéreo de carga de exportación, Brasil corresponde al segundo destino más importante de nuestro país, ocupando cerca del 8,6% del total de carga movilizada en rutas internacionales durante los años 2005-2009. Paraguay, por su parte, representa menos del 0,2% del total de carga de exportación movilizada vía transporte aéreo en rutas internacionales de nuestro país, en igual período de tiempo.

Cuadro N° 14

**Total de Carga (Toneladas) Salida desde Chile vía Transporte Aéreo.
Rutas Internacionales más Importantes (2006-2010)**

N°	ORIGEN CHILE CON DESTINO A	2006	2007	2008	2009	2010	Total 2006 - 2010	%
1	ESTADOS UNIDOS	81.176	101.940	94.139	69.579	75.047	421.881	57,28%
2	BRASIL	9.185	13.382	15.497	14.943	14.946	67.953	9,23%
3	ARGENTINA	9.649	12.259	9.711	9.402	9.288	50.309	6,83%
4	ESPAÑA	8.052	8.596	8.476	8.365	8.139	41.628	5,65%
5	PERU	5.052	6.784	8.014	6.609	6.953	33.412	4,54%
6	MEXICO	2.831	3.009	2.589	5.004	5.748	19.181	2,60%
7	COLOMBIA	5.065	4.424	3.039	3.321	3.057	18.906	2,57%
8	VENEZUELA	3.167	4.545	4.287	1.761	3.028	16.788	2,28%
9	FRANCIA	2.276	3.095	2.554	3.000	2.752	13.677	1,86%
10	ALEMANIA	1.821	1.395	1.812	1.328	2.057	8.413	1,14%
11	AUSTRALIA	980	1.585	2.053	1.847	1.848	8.313	1,13%
12	CANADA	1.274	1.413	1.189	1.456	2.164	7.496	1,02%
13	URUGUAY	1.611	1.705	1.444	995	1.099	6.854	0,93%
14	ECUADOR	619	834	1.218	990	812	4.473	0,61%
15	SUIZA	611	998	885	166	0	2.660	0,36%
16	BOLIVIA	511	389	446	481	377	2.204	0,30%
17	HOLANDA	335	286	249	430	532	1.832	0,25%
18	LUXEMBURGO	344	447	270	472	243	1.776	0,24%
19	PANAMA	149	215	302	517	456	1.639	0,22%
20	ISLA DE TAHITI	331	338	283	283	292	1.527	0,21%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas de la Junta de Aeronáutica Civil.

145. El transporte aéreo de carga de exportación desde Chile a Brasil actualmente es servido casi exclusivamente por LAN y TAM, siendo la participación conjunta de ambas aerolíneas superior al 99%. Otros actores relevantes en la ruta estos últimos 5 años, Varig y SWISS⁷⁴, abandonaron el mercado durante el año 2009.

⁷⁴ En determinados periodos de ese intervalo de tiempo.

Cuadro N° 15

Participaciones de Mercado en el Transporte Aéreo de carga de Exportación desde Chile a Brasil (Toneladas) 2006-2010

AEROLÍNEA	2006	2007	2008	2009	2010
LAN	5.291 57,60%	7.347 54,90%	8.020 51,75%	7.326 49,03%	8.697 58,19%
LAN CARGO	30 0,33%	53 0,40%	41 0,26%	398 2,66%	272 1,82%
TAM	2.112 22,99%	3.273 24,46%	4.659 30,06%	6.091 40,76%	5.887 39,39%
LAN + TAM	7.433 80,93%	10.673 79,76%	12.720 82,08%	13.815 92,45%	14.856 99,40%
VARIG	896 9,76%	603 4,51%	742 4,79%	390 2,61%	0 0,00%
SWISS	531 5,78%	1.831 13,68%	1.666 10,75%	533 3,57%	0 0,00%
OTROS	325 3,54%	275 2,05%	369 2,38%	205 1,37%	90 0,60%
TOTAL	9.185	13.382	15.497	14.943	14.946

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas de la Junta de Aeronáutica Civil.

146. Por su parte, es preciso indicar que TAM participa del transporte de carga exportación hacia Paraguay, donde tiene una cuota de mercado de casi el 100%⁷⁵.
147. Ahora bien, para evaluar la posibilidad de sustitución entre distintos medios de transporte, debe examinarse, entre otros, la importancia relativa de cada medio de transporte, respecto de los distintos productos transportados hacia Brasil. Específicamente, debe analizarse el detalle de los productos exportados vía transporte aéreo, y en particular, si estos solamente son transportados por esa vía.
148. Debe tenerse en consideración que gran parte del volumen de exportaciones efectuadas vía aérea hacia Brasil, corresponden a productos que también han sido transportados por otros medios de transporte. Según estadísticas entregadas por BBS⁷⁶, entre los meses de enero y octubre de

⁷⁵ En lo que va del año 2010, además de LAN y TAM, PLUNA ha movilizó 1 tonelada de carga en dicha ruta.

⁷⁶ "Inversiones Marcopolo S.A.". Disponibles en www.bbs.cl.

2010, los principales productos exportados vía transporte aéreo fueron el salmón y la trucha, ocupando más del 70% del total de carga exportada por esta vía⁷⁷. Asimismo, los datos evidencian que el principal medio de transporte de este tipo de carga es vía terrestre, con más de un 80% del total transportado en igual período de tiempo⁷⁸.

149. En consecuencia, a juicio de esta Fiscalía, el transporte aéreo de carga de exportación desde Chile a Brasil estaría disciplinado, en cierta medida, por el transporte terrestre de carga para el principal producto de exportación.

150. La anterior conclusión es consistente con algunas de las respuestas de los exportadores más importantes de salmón de nuestro país, a los oficios remitidos a ellos en el curso de la Investigación llevada por esta Fiscalía sobre la Operación de Concentración y sus eventuales efectos⁷⁹.

151. En este contexto, respecto de la carga de exportación hacia Paraguay el escenario es similar. En el período enero-octubre del 2010, gran parte de los productos exportados vía aérea hacia ese país fueron transportados también vía terrestre. A modo ejemplar, el 60% del volumen de exportaciones movilizadas por vía aérea en ese período estuvo compuesto por medicamentos, siendo el terrestre el principal medio de transporte de este tipo de productos hacia Paraguay⁸⁰.

1.2. Importaciones

152. TAM importa carga de importación con destino Chile, desde los siguientes países que constituyen los mercados que podrían verse potencialmente afectados: Brasil, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Ecuador, Colombia y Argentina⁸¹. Considerando el volumen transportado por TAM y la participación de mercado en ellas, se estima que la Operación de

⁷⁷ Ratificado por TAM quien señala que entre los años 2006 y 2010 cerca del 95% de la carga que fue movilizada por esta aerolínea en la ruta Santiago-Sao Paulo corresponde a pescados y frutas frescas.

⁷⁸ Período enero-octubre del 2010. Fuente: Base de datos de www.bbs.cl

⁷⁹ No obstante, otros exportadores de salmón indicaron su aprehensión.

⁸⁰ Fuente: Base de datos de www.bbs.cl

⁸¹ Durante el período enero-octubre del 2010. Información obtenida de base de datos www.bbs.cl

Concentración sólo podría tener efectos en las importaciones desde Brasil y Paraguay.

153. En cuanto al transporte aéreo de carga de importación, Brasil corresponde al segundo origen más importante de nuestro país, transportando cerca del 13,57% del total de la carga movilizada en rutas internacionales durante los años 2005-2009. Paraguay, por su parte, representa menos del 0,2% del total de carga de importación movilizada vía transporte aéreo en rutas internacionales de nuestro país, en igual período de tiempo.

Cuadro N° 16

Total de Carga Llegada desde Extranjero vía Transporte Aéreo. Rutas Internacionales más Importantes (2006-2010)

N°	DESTINO CHILE CON ORIGEN EN	2006	2007	2008	2009	2010	Total 2006 - 2010	%
1	ESTADOS UNIDOS	44.497	48.074	49.973	39.643	51.523	233.710	40,02%
2	BRASIL	13.172	15.062	18.441	13.982	18.599	79.256	13,57%
3	ARGENTINA	16.061	15.338	14.343	12.311	13.676	71.729	12,28%
4	HOLANDA	6.311	5.810	5.464	6.452	8.123	32.160	5,51%
5	PERU	5.246	5.453	7.054	6.016	6.593	30.362	5,20%
6	ALEMANIA	4.667	5.306	5.856	5.425	4.967	26.221	4,49%
7	ESPAÑA	4.211	5.001	4.272	4.111	5.541	23.136	3,96%
8	MEXICO	3.256	3.242	2.715	3.444	3.769	16.426	2,81%
9	URUGUAY	3.356	3.476	3.156	1.532	2.721	14.241	2,44%
10	COLOMBIA	4.030	2.175	1.535	1.654	1.668	11.062	1,89%
11	LUXEMBURGO	2.479	2.661	2.486	1.929	1.336	10.891	1,86%
12	FRANCIA	1.292	1.668	1.628	1.397	2.315	8.300	1,42%
13	CANADA	886	1.308	1.578	1.514	1.810	7.096	1,22%
14	AUSTRALIA	746	977	981	985	1.332	5.021	0,86%
15	PANAMA	336	477	694	677	936	3.120	0,53%
16	NUEVA ZELANDIA	456	539	726	573	625	2.919	0,50%
17	SUIZA	489	951	1.141	310	0	2.891	0,50%
18	ECUADOR	391	481	311	384	410	1.977	0,34%
19	ISLA DE TAHITI	312	189	216	198	319	1.234	0,21%
20	PARAGUAY	118	109	189	129	238	783	0,13%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas de la Junta de Aeronáutica Civil.

154. Actualmente, LAN y TAM conjuntamente, tienen una participación de mercado respecto del transporte aéreo de carga de importación desde Brasil mayor al 95%. En el pasado, las aerolíneas cargueras ATLAS y POLAR, empresas de origen norteamericanos relacionadas entre sí⁸², han tenido participaciones relevantes cercanas al 30%, pero en la actualidad no operan en las rutas en análisis.

⁸² F 20 de Atlas disponible en el sitio web de esta compañía. Atlas Air es propiedad de Atlas Air Worldwide Cargo, mientras que Polar Cargo es propiedad de Atlas Air Worldwide Holdings y DHL Express (Página 2 del F 20) http://www.atlasair.com/holdings/images/AAWW_09_Annual.pdf

155. Por su parte, las estadísticas de la JAC muestran que respecto de Paraguay, LAN y TAM son las únicas aerolíneas que prestan servicios de importación aérea de carga en esa ruta.

Cuadro N° 17

Participaciones de Mercado en el Transporte Aéreo de carga de importación desde Brasil a Chile (Toneladas): 2006-2010.

AEROLÍNEA	2006	2007	2008	2009	2010
LAN	4.753 36,08%	5.742 38,12%	6.665 36,14%	4.969 35,54%	6.466 34,77%
LAN CARGO	1.362 10,34%	1.945 12,91%	3.851 20,88%	3.683 26,34%	7.550 40,59%
TAM	1.433 10,88%	1.749 11,61%	2.545 13,80%	2.891 20,68%	3.680 19,79%
LAN + TAM	7.548 57,30%	9.436 62,65%	13.061 70,83%	11.543 82,56%	17.696 95,14%
VARIG	790 6,00%	745 4,95%	1.376 7,46%	488 3,49%	0 0,00%
ATLAS AIR INC.	319 2,42%	0 0,00%	0 0,00%	1.544 11,04%	903 4,86%
POLAR AIR CARGO	3.818 28,99%	4.012 26,64%	2.551 13,83%	0 0,00%	0 0,00%
SWISS	507 3,85%	654 4,34%	1.446 7,84%	403 2,88%	0 0,00%
OTROS	190 1,44%	215 1,43%	7 0,04%	4 0,03%	0 0,00%
TOTAL	13.172	15.062	18.441	13.982	18.599

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas de la Junta de Aeronáutica Civil.

156. Como ya señalamos anteriormente, para evaluar la posibilidad de sustitución entre distintos medios de transporte, debemos analizar, entre otros aspectos, la importancia relativa de cada medio de transporte respecto de los distintos productos importados desde Brasil y Paraguay. Específicamente, debe revisarse el detalle de los productos que al efecto son importados por medio de transporte aéreo, determinando si estos solamente son transportados por esa vía.

157. Los datos analizados por la Fiscalía a este respecto evidencian que si bien algunos productos, tales como impresoras o teléfonos celulares, son importados preferentemente por vía aérea, un porcentaje relevante del

volumen de importaciones efectuadas por este medio, corresponden a productos que también han sido transportados por otros medios de transporte⁸³.

158. Por consiguiente, a juicio de esta Fiscalía, el transporte aéreo de carga de importación desde Chile a Brasil estaría disciplinado, en cierta medida, por otros medios de transporte.

159. Respecto de Paraguay, durante el período enero-octubre de 2010, solo un pequeño porcentaje de los productos transportados por vía aérea fueron también transportados por vía terrestre. No obstante lo anterior, el 60% de las importaciones correspondieron a medicamentos⁸⁴, los cuáles como ya señalamos en la sección anterior, son exportados desde Chile hacia Paraguay mayoritariamente por vía terrestre. En consecuencia, de los datos examinados por esta Fiscalía es posible concluir que para este tipo de productos, ambos medios de transporte podrían ser sustitutos.

2. Rutas de Larga Distancia

2.1. Exportaciones

160. TAM exporta carga a Estados Unidos (único destino en Norteamérica) y a Europa desde Chile. Dicho transporte aéreo se realiza, a ambos destinos, vía Sao Paulo.

161. Los datos aportados por TAM a la Investigación de esta Fiscalía permiten concluir que un porcentaje importante de la carga movilizada por dicha aerolínea tiene como destino final Europa. En efecto, es menester señalar que durante los años 2008 y 2009, cerca del **[14]** de la carga que transportó desde Chile tuvo como destino Europa. Asimismo, durante el año 2008, aproximadamente el **[15]** de la carga transportada por TAM en la ruta Santiago-Sao Paulo tuvo como destino final Estados Unidos, porcentaje que se redujo al **[16]** el año 2009⁸⁵.

⁸³ Período enero-octubre del 2010. Fuente: Base de datos de www.bbs.cl

⁸⁴ Fuente: Base de datos de www.bbs.cl

⁸⁵ Todas estas rutas con escala en Sao Paulo.

162. En este contexto, el cuadro N° 18 resume la importancia del volumen de carga con origen en nuestro país movilizada por TAM hacia Europa y Estados Unidos, vía Sao Paulo, respecto del volumen total de carga transportada hacia esas regiones, según estadísticas de la JAC. Debe tenerse presente que las participaciones de TAM se deben considerar como aproximaciones de mercado que pueden estar sobreestimadas, debido a que las aerolíneas no necesariamente informan el destino final de la carga a la JAC⁸⁶.

Cuadro N° 18

**Volumen de Carga de Exportación Movilizada por TAM respecto de los Principales Operadores entre Chile y Europa y entre Chile y Estados Unidos
Años 2009 y enero-septiembre de 2010 (en toneladas)**

[•]

En Anexo Confidencial [G]

163. Los datos analizados revelan que TAM es un actor relevante respecto del tráfico de carga entre nuestro país y Europa⁸⁷, y que representa un actor poco importante en cuanto al transporte de carga hacia Estados Unidos. Desde una perspectiva de los umbrales de concentración, es preciso indicar que se estima que con la Operación el aumento de la concentración en el caso de Europa, medido por el índice HHI, sería cercana a los 1.000 puntos, mientras que en el caso de Estados Unidos, la variación del HHI sería menor a 200 puntos.

164. En virtud de lo antes señalado, esta Fiscalía estima que la Operación de Concentración podría eventualmente generar un aumento relevante de la concentración de mercado solamente en las rutas hacia Europa. Sin embargo, como se mencionara previamente, dado que la participación conjunta de LAN y TAM estaría sobreestimada, lo mismo ocurriría con aumento en el HHI. Adicionalmente, debe considerarse para estos efectos

⁸⁶ Como de hecho es el caso de la propia TAM.

⁸⁷ Estadísticas de www.bbs.cl corroboran que TAM tuvo una participación cercana al 15% en el total de carga exportada a Europa durante el período enero-octubre del 2010.

que TAM en la actualidad no es el principal competidor de LAN hacia Europa, ocupando el cuarto lugar en términos de participación de mercado.

2.2. Importaciones

165. Por su parte, respecto del total de carga de importación trasladada por TAM hacia nuestro país durante los años 2009 y 2010, solo un porcentaje menor de ésta es proveniente de Europa y Estados Unidos (menos del 5% y del 1,5%, respectivamente⁸⁸).
166. En conclusión, considerando que la participación de mercado de TAM respecto de la carga de importación por vía aérea desde Europa durante los años 2009 y 2010 fue menor al 1%⁸⁹, y que desde Estados Unidos fue aún menor, esta Fiscalía estima que la Operación de Concentración consultada no genera efectos significativos en la concentración respecto de dichos mercados.

V. CONDICIONES DE ENTRADA AL MERCADO DE TRANSPORTE AÉREO

167. Conforme a la Guía, dentro del análisis de la Operación de Concentración corresponde examinar la existencia de potenciales efectos restrictivos de la competencia que pudieren derivarse de la misma, y si existe respecto del mercado aéreo analizado, factibilidad de entrada oportuna y suficiente. Para estos efectos, se analizarán las eventuales barreras a la entrada al mercado en estudio, así como el tiempo requerido para ingresar al mismo de una manera suficiente. Del mismo modo, se analizará la existencia de potenciales comportamientos estratégicos de las empresas incumbentes hacia la entrada de nuevos competidores.

⁸⁸ Período enero 2009-octubre 2010 Fuente: Base de datos de www.bbs.cl

⁸⁹ Período enero 2009-octubre 2010 Fuente: Base de datos de www.bbs.cl

A. BARRERAS A LA ENTRADA

168. Se entiende por “Barrera a la entrada” el impedimento al ingreso de competidores o la ventaja de costos que posee una empresa establecida en el mercado frente a una firma que desea entrar.
169. Según se expuso precedentemente en la sección III de esta presentación, la industria de transporte aéreo presenta una serie de características que, apreciadas de manera individual y/o en su conjunto, pueden significar importantes barreras de entrada para potenciales entrantes, las cuales a su vez constituyen ventajas competitivas para las aerolíneas incumbentes beneficiadas por ellas.
170. Lo anterior es reconocido en la ya aludida Sentencia N°44, que en su considerando vigésimo sexto señala: *“además de las economías descritas en los considerandos precedentes⁹⁰, existen otros factores que tienden a aumentar el poder de mercado de las empresas establecidas [...], como son la presencia dominante de una aerolínea en el aeropuerto de una ciudad, los programas de pasajeros frecuentes, la propiedad de los sistemas computacionales de reserva, la participación en la propiedad de los aeropuertos y las alianzas entre aerolíneas”*.
171. Todo lo anterior es relevante, porque restringe la competencia actual y potencial en la industria. En efecto⁹¹, los *hubs* de las principales aerolíneas de terceros países no están en Chile, así como sus programas de acumulación de kilómetros no atraen de manera significativa a viajeros chilenos⁹², de manera tal que difícilmente pueden disciplinar de manera perfecta el actuar competitivo de LAN, conforme lo que se expondrá a continuación.

⁹⁰ Economías de escala, ámbito y densidad.

⁹¹ En rigor, las aerolíneas que no tienen su *hub* o centro de operaciones en el aeropuerto de origen o destino.

⁹² Salvo que permitan acumular millas de la aerolínea nacional LAN (como es el caso de los socios de la alianza OneWorld).

1. Operación en base a Hubs

172. La evidencia nacional e internacional da cuenta de que las aerolíneas de terceros países que carecen de un *hub* en la ciudad de origen o de destino de la conexión no se constituyen como competidores importantes en el mercado respectivo. En efecto, al analizar las dos empresas con mayor participación de mercado en las diez principales rutas internacionales con origen en Santiago de Chile⁹³, es posible constatar que en nueve de ellas aparece LAN, quien presenta participaciones superiores al 50% en siete de ellas para el período 2006-2010. Asimismo, en cada una de estas rutas la principal competencia de LAN corresponde a aquella aerolínea que posee su *hub* en el otro extremo de la ruta, por ejemplo, Aerolíneas Argentinas (en el caso de Santiago-Buenos Aires), Iberia (en el caso de Santiago-Madrid), etc.
173. En definitiva, las participaciones de mercado mayoritarias en todas las rutas son de la titularidad de las aerolíneas procedentes de los países de origen y destino de cada conexión, lo cual confirma el dominio de mercado que les otorga en estas rutas el sistema de operación con *hub* o base.

⁹³ Entendiendo por tales aquellas con mayor cantidad de pasajeros transportados en los últimos cinco años.

Cuadro N° 19
Participaciones de Mercado 10 Rutas Más Importantes 2006-2010

ORIGEN SANTIAGO CON DESTINO A	AEROLÍNEA	2006	2007	2008	2009	2010
BUENOS AIRES	LAN	69,18%	69,26%	72,56%	76,06%	71,15%
	AEROLÍNEAS ARGENTINAS	17,47%	15,43%	13,35%	13,68%	17,03%
	TOTAL	86,64%	84,69%	85,91%	89,74%	88,19%
SAO PAULO	LAN	41,17%	46,53%	49,27%	49,03%	50,41%
	TAM	24,70%	26,17%	23,68%	42,30%	47,55%
	TOTAL	65,87%	72,71%	72,95%	91,33%	97,96%
LIMA	LAN	91,38%	84,58%	88,06%	91,95%	93,39%
	TACA	7,14%	2,37%	4,57%	4,64%	4,85%
	TOTAL	98,52%	86,95%	92,63%	96,59%	98,25%
MADRID	LAN	37,32%	38,19%	39,74%	42,80%	46,59%
	IBERIA	44,89%	46,27%	49,27%	55,02%	51,20%
	TOTAL	82,21%	84,45%	89,01%	97,82%	97,79%
MIAMI	LAN	54,11%	53,89%	53,24%	56,58%	59,36%
	AMERICAN AIRLINES	44,91%	44,81%	45,46%	42,16%	39,63%
	TOTAL	99,01%	98,70%	98,71%	98,74%	98,99%
C. DE MEXICO	LAN	75,03%	73,59%	78,77%	74,78%	75,82%
	AEROMEXICO	23,03%	24,46%	18,62%	22,42%	20,20%
	TOTAL	98,07%	98,04%	97,39%	97,21%	96,02%
MENDOZA	LAN	100,00%	99,85%	99,80%	99,94%	99,77%
	SKY	0,00%	0,15%	0,08%	0,06%	0,00%
	TOTAL	100,00%	100,00%	99,88%	100,00%	99,77%
RIO DE JANEIRO	LAN	84,97%	85,98%	87,89%	86,74%	86,40%
	TAM	4,20%	5,13%	2,88%	7,77%	8,05%
	TOTAL	89,18%	91,11%	90,77%	94,52%	94,45%
MONTEVIDEO	LAN	72,98%	76,95%	70,54%	59,76%	55,00%
	PLUNA	26,50%	22,08%	29,16%	40,16%	44,90%
	TOTAL	99,47%	99,04%	99,70%	99,93%	99,90%
C.DE PANAMA	LAN	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	COPA	98,81%	98,93%	97,11%	96,31%	96,22%
	TOTAL	98,81%	98,93%	97,11%	96,31%	96,22%

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de estadísticas disponibles en el sitio web de la JAC.

174. Respecto a las rutas bajo análisis, como es sabido, LAN tiene un *hub* en el Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez de Santiago (“SCL”), mientras que TAM tiene *hubs* en los aeropuertos Internacionales de Guarulhos⁹⁴ en Sao Paulo y Galeão de Rio de Janeiro⁹⁵.

2. Acuerdos de Cooperación entre Aerolíneas

175. Respecto de las alianzas y acuerdos de códigos compartidos, la Sentencia N°81/2009 ya citada se refiere a “*La particular relevancia que adquieren las alianzas entre aerolíneas, ya sea por medio del sistema de códigos compartidos (code sharing), interlining, el uso conjunto de instalaciones, la prestación mutua de servicios aeroportuarios, la acumulación conjunta de puntos para premios de pasajero frecuente y otras convenciones de colaboración empresarial [...] toda vez que permiten entregar beneficios a los usuarios de las empresas participantes no replicables por los competidores que no son parte en dichos acuerdos*”.

⁹⁴ Aeropuerto Internacional de Sao Paulo-Guarulhos Governador André Franco Montoro.

⁹⁵ Ver al respecto el documento público entregado por LAN (página 48) a la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), con fecha 19 de agosto de 2010.

176. Conforme se ha expuesto en las secciones precedentes, las alianzas globales entre aerolíneas, además de la dificultad referida en la Sentencia citada, pueden implicar un grado de coordinación tal que disminuya o elimine la competencia entre las aerolíneas que forman parte integrante de ellas.
177. A nivel mundial ha existido una tendencia hacia una competencia entre tres alianzas globales: OneWorld, Star Alliance y Sky Team. Según ya se mencionara precedentemente, LAN pertenece a OneWorld y TAM a Star Alliance.
178. En efecto, dado que estas alianzas están en permanente ampliación y profundización⁹⁶, es relevante para una aerolínea tradicional (que sigue el modelo *hub-spoke*) pertenecer a una alianza de este tipo⁹⁷ y, de esta manera, poder ofrecer mejores itinerarios, destinos y/o acceso a programas de viajero frecuente.
179. El análisis de la competencia entre alianzas globales es uno de los aspectos que el Departamento de Transporte y el de Justicia de Estados Unidos (“DOT”) consideran al analizar solicitudes de inmunidad⁹⁸, no obstante el *Department of Justice* norteamericano (“DOJ”), en la solicitud de inmunidad de miembros de OneWorld, consideró que los aplicantes a inmunidad sobreestimaron la relevancia de la competencia entre alianzas globales para los consumidores.
180. En este contexto, debe considerarse que los acuerdos de códigos compartidos tienen el potencial de incrementar la calidad del servicio, ampliando el número de vuelos o destinos para la elección del consumidor u ofreciendo un servicio integrado. Las aerolíneas que han suscrito estos tipos de acuerdos pueden explotar economías de densidad de red o el factor de carga de aviones, provocando eficiencias de costos⁹⁹.

⁹⁶ Ver el estudio de la Comisión Europea y el Departamento de Justicia de Estados Unidos (2010).

⁹⁷ O de firmar una serie de acuerdos bilaterales que produzcan similares efectos.

⁹⁸ Ver por ejemplo el análisis del DOT sobre la inclusión de Continental a la alianza Star Alliance Docket OST-2008-0234 y del DOJ sobre OneWorld, OST-2008-0252.

⁹⁹ No obstante ello, esta Fiscalía considera que es posible que de los acuerdos de código compartido emanen ciertos riesgos, como lo es la disminución de competencia en rutas en las que anteriormente competían las firmas del acuerdo. Asimismo, podrían disminuir los incentivos para

181. Como se ha expuesto en el cuadro N° 2, LAN ha suscrito diversos acuerdos de códigos compartidos con aerolíneas, varios de los cuales versan sobre rutas donde se superponen las operaciones de las aerolíneas concurrentes al acuerdo respectivo. Por su parte, TAM también ha firmado una serie de acuerdos de códigos compartidos¹⁰⁰ con aerolíneas de su misma alianza, así como con líneas de transporte aéreo que no pertenecen a ésta.

3. Acceso a la Infraestructura Aeroportuaria

182. A este respecto, cabe señalar que el acceso a infraestructura aeroportuaria es esencial para que una aerolínea pueda servir las rutas. En efecto, H. Tribunal, el acceso a los denominados *slots* ha sido uno de los principales aspectos tratados por las autoridades internacionales de competencia a la hora de analizar operaciones de concentración entre líneas aéreas.

183. Este ámbito es mucho más relevante en el transporte de pasajeros que en el de carga, dado que en cuanto a la movilización de viajeros se requieren itinerarios regulares de llegada y salida, mientras que en el caso de la carga existe mayor flexibilidad, pudiendo utilizarse infraestructura aeroportuaria en horarios menos demandados para el transporte de pasajeros, en caso de realizar solamente transporte de carga¹⁰¹.

184. Es menester tener presente que la *Air Transport Association* (“IATA”) clasifica a los aeropuertos, de acuerdo al grado de congestión, en no coordinados, facilitados y coordinados. Los primeros corresponden a aquellos en los que la capacidad es adecuada para la demanda, los segundos corresponden a aeropuertos en donde una cooperación más formal es necesaria para evitar congestión, mientras que los terceros corresponden a aquellos donde existe una alta congestión y por ende, se requiere una mayor coordinación¹⁰². En el caso de los aeropuertos bajo

que cada aerolínea expanda sus servicios a ciudades donde ya los ofrece o a ciudades donde no los ofrecía por la presencia de su línea aérea asociada en dichos mercados.

¹⁰⁰ Ver Anexos Confidenciales III y V acompañados en primer otrosí de esta presentación.

¹⁰¹ Ver por ejemplo Case No COMP//M.5141 KLM/Martinair, de 17 de diciembre de 2008.

¹⁰² Ver IATA (2011): “*Worldwide Scheduling Guidelines*”. Página 10.

análisis, según la información de la IATA¹⁰³, el aeropuerto de Guarulhos sería facilitado. Por su parte, los aeropuertos internacionales de Rio de Janeiro, Santiago y Asunción no aparecen mencionados dentro de los con algún grado de congestión. En cuanto a las ciudades europeas de Frankfurt, Milán y Londres, en todos ellos existen aeropuertos clasificados como coordinados¹⁰⁴.

185. Específicamente, respecto a las restricciones para el ingreso de nuevas aerolíneas en los horarios de mayor congestión en el aeropuerto Guarulhos de Sao Paulo, se ha obtenido numerosa evidencia [17]. En consecuencia, y no obstante el Aeropuerto de Guarulhos ha sido clasificado como facilitado, dado el nivel de saturación que presenta el Aeropuerto puede estimarse que las condiciones bajo las cuales se le clasificó como tal han variado, y que por tanto, la autoridad brasilera podría elevarlo a la categoría de coordinado.

186. En cuanto al aeropuerto AMB de Santiago, si bien podrían existir problemas muy puntuales de congestión en algunos horarios, relacionados con los puentes de embarque, la información obtenida por parte del concesionario del aeropuerto de SCL, la DGAC y aerolíneas usuarias de SCL, permite descartar actualmente la existencia de problemas de congestión para aerolíneas entrantes en dicho aeropuerto, dado que no existiría un trato desfavorable en cuanto al acceso de la infraestructura para dichas compañías. Asimismo, las aerolíneas usuarias de dichas instalaciones aeroportuarias no han realizado hasta esta fecha denuncias relacionadas a este aspecto a autoridades de competencia nacionales.

4. **Programas de Pasajero Frecuente**

187. Según ya se indicó, los programas de pasajero frecuente consisten en programas ofrecidos por aerolíneas para fidelizar clientes en virtud del cual dichos clientes se inscriben en un programa de acumulación de puntos, millas o kilómetros por viajar en dicha aerolínea, los cuales pueden ser canjeados por diversos productos o servicios aéreos. Dichos programas

¹⁰³ *Ibid.* Tabla 1.

¹⁰⁴ Existiendo en Londres adicionalmente un aeropuerto clasificado como facilitado (Lutton).

constituyen una ventaja competitiva para las aerolíneas al atraer a pasajeros lo que constituye una barrera a la entrada a una determinada ruta aérea.

188. Asimismo, este impedimento es especialmente relevante con respecto a las ciudades en donde una aerolínea opera en base a un *hub*, por la mayor oferta que ésta suele tener en comparación a sus competidores, ya que el cambio de una aerolínea con la que anteriormente se ha volado a otra, implican costos de cambio. Además, debe considerarse que estos programas constituyen un costo hundido alto por los costos asociados a la implementación y administración de los mismos¹⁰⁵.

189. Es menester destacar que tanto LAN como TAM cuentan con programas de pasajeros frecuentes, Lanpass y *TAM Fidelidad*”, respectivamente. Del análisis efectuado por esta Fiscalía, es posible señalar que se estima que tras la Operación de Concentración, ambas aerolíneas, en conjunto, serán titulares del programa de viajero frecuente más grande de Sudamérica, con un total de 11 millones de usuarios.

5. Tenencia de Frecuencias Restringidas

190. Primeramente, es menester señalar que el mercado aéreo chileno se encuentra liberalizado, con tarifas libres¹⁰⁶ y una política de cielos abiertos, pero sujeto a reciprocidad¹⁰⁷, esto es, se otorgan cielos abiertos o se implementan restricciones al número máximo de frecuencias, dependiendo de cuál sea la política implementada por el país contraparte. La política aero comercial chilena se basa en principios de libre mercado, y está contenida en la ley de aviación comercial (Decreto Ley N° 2.564, de 1979). Es preciso

¹⁰⁵ Ver Agostini (2005): “*Organización industrial del transporte aéreo en Chile*”.

¹⁰⁶ Esta es la regla general. No obstante lo anterior, LAN se encuentra sujeto a un plan de autorregulación tarifaria para mercados aéreos nacionales de pasajeros que impone ciertos requisitos a las tarifas cobradas en grupos de rutas definidas como no competitivas. Fue suscrito entre LAN Airlines S.A. y Transporte Aéreo S.A. y aprobado por la H. Comisión Resolutiva mediante Resolución N° 496, de 28 de octubre de 1997, y cuyos ajustes fueron aprobados por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, mediante Resolución N° 9/2005, de 14 de julio de 2005.

¹⁰⁷ Para un mayor detalle visitar el sitio web de la Junta de Aeronáutica Civil, sección “Política Aero comercial”

tener presente que se entiende por “Frecuencia”, la operación regular de un vuelo semanal en una ruta determinada¹⁰⁸.

191. Esta política de apertura, condicional a la existencia de reciprocidad, ha implicado que en la práctica, al igual que en la mayoría de los países, el tráfico interno o de cabotaje se encuentre permitido únicamente a aerolíneas domésticas. Del mismo modo, si bien el tráfico internacional de pasajeros es más abierto, existe una serie de países con los cuales el número de frecuencias o vuelos máximos semanales se encuentra limitado¹⁰⁹.
192. Por consiguiente, otra circunstancia que constituye, a juicio de esta Fiscalía, una barrera a la entrada al mercado aéreo, es la existencia de frecuencias aéreas internacionales restringidas en nuestro país.
193. De acuerdo al Oficio Ord. N° 733 de la Junta de Aeronáutica Civil, de fecha 2 de Diciembre de 2010, hay restricciones activas con 5 países en los cuales hay interés en aumentar vuelos, pero las restricciones lo impiden. Estos países son Alemania, Francia (Paris), México (ciudad de México), Perú y Venezuela. LAN tiene asignadas prácticamente la totalidad de las frecuencias existentes a estos países (51 frecuencias), teniendo la aerolínea nacional Sky Airlines solamente 2 frecuencias a Perú.
194. La normativa que regula la asignación de frecuencias internacionales a las compañías aéreas es el Decreto Supremo N° 102 de 1981 del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, que reglamenta la licitación pública para asignar frecuencias internacionales a empresas aéreas nacionales.
195. Conforme a dicha normativa, cuando existe acuerdo entre las autoridades aeronáuticas de Chile y de un país determinado respecto a la obtención de una nueva frecuencia aérea, existe un mecanismo de asignación de las mismas consistente en el llamado a licitación pública efectuado por la JAC, para asignar las frecuencias disponibles entre las compañías aéreas

¹⁰⁸ Decreto Supremo N° 102 de 1981 del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones que Reglamenta la Licitación Pública para Asignar Frecuencias Internacionales a Empresas Aéreas Nacionales.

¹⁰⁹ Por ejemplo, las aerolíneas chilenas tienen limitaciones de frecuencias de cuarta libertad hacia Perú, Francia, Alemania, Australia, México, entre otros países.

nacionales interesadas en su obtención. La adjudicación de las mismas se realiza en base a ofertas en dinero, y de conformidad con el artículo 4° de la norma citada, la JAC *“asignará la o las frecuencias disponibles a la empresa que haya ofrecido la mayor suma de dinero por cada una de ellas, y [...] si al llamado a licitación se presenta un solo interesado por cada frecuencia disponible, la frecuencia respectiva se asignará sin necesidad de oferta. Las frecuencias se asignarán por un plazo de cinco años a contar de la fecha de la asignación”*.

196. Debe tenerse en consideración que la asignación de las frecuencias aéreas internacionales se encuentra sujeta a una condición resolutoria, consistente en que si la empresa chilena adjudicataria no opera regularmente, por un lapso superior a seis meses una determinada frecuencia internacional, la JAC podrá considerar abandonada dicha frecuencia para los efectos de que ésta quede sujeta a una nueva asignación por dicho organismo¹¹⁰.
197. Ahora bien, el mecanismo de asignación de frecuencias antes descrito es posible considerarlo como una barrera a la entrada al mercado del transporte aéreo. En efecto, respecto de la importancia de la titularidad de dichas frecuencias, la Sentencia N°81/2009 de ese H. Tribunal, antes mencionada, indica en el considerando quincuagésimo que actualmente *“la posesión de frecuencias aéreas restringidas es una fuente de ventajas de competencia imposible de replicar. Lo anterior implica la existencia de un cuello de botella importante para la generación de competencia, efectiva o potencial, que pueda disciplinar a LAN en las rutas que actualmente domina sin contrapeso alguno, al impedir o restringir la entrada de empresas que organicen sus operaciones bajo un esquema de negocios similar, que son las que podrían inyectar más eficazmente presión competitiva [...]”*
198. Adicionalmente, es menester considerar que al analizar el mecanismo de asignación de frecuencias examinado, la Sentencia antes singularizada indica -asimismo- que: *“Las ventajas de la empresa dominante nacional, serían replicables por empresas con redes similares, que gozasen de ventajas parecidas a las que LAN posee, lo que implicaría que deberían establecer su hub en Santiago, o bien en puntos de destino de la red de esa*

¹¹⁰ No obstante, no ha hecho uso de dicho mecanismo.

compañía. Para que ello sea posible, deben adoptarse medidas que permitan que otras aerolíneas tengan la posibilidad de servir destinos internacionales altamente demandados [...]”.

6. Comportamiento Estratégico

199. En complemento con lo antes expuesto, se considera que otra característica que puede ser considerada una barrera a la entrada para la operación de las rutas afectadas por una aerolínea entrante, es el comportamiento estratégico que pueden desplegar las aerolíneas incumbentes en respuesta al ingreso de un nuevo competidor. Se consideran que al efecto, las conductas más comunes son la disminución agresiva de tarifas y/o el incremento de frecuencias en aquellas rutas afectadas por la entrada.
200. En caso particular de la Operación de Concentración, es menester considerar que LAN, en el pasado, ha respondido de manera agresiva ante el ingreso o amenaza de ingreso de un nuevo competidor al mercado aéreo. Prueba de aquello fue su reacción al ingreso de la aerolínea brasileña de bajo costo GOL [18]. Durante el año 2007, previo al ingreso de GOL, el *yield* en la ruta Santiago-Sao Paulo era mayor a [19], mientras que post entrada, durante el primer trimestre del 2007, dicha cifra alcanzó menos de [20]. Ello demuestra una reducción de tarifas de un 50%, aproximadamente (Ver Gráfico N° 3).
201. A este respecto, se estima que tal categoría de comportamiento estratégico puede desincentivar el ingreso de nuevos competidores en esta y otras rutas, debido a que se crea un efecto “reputación” de LAN como competidor agresivo.

Gráfico N° 3

Evolución Pasajeros Transportados GOL y *Yield* por Pasajero/Kilometro LAN

[•]

En Anexo Confidencial II [H]

7. Conclusiones

202. En síntesis, consideradas las características examinadas, esta Fiscalía concuerda con lo indicado por ese H. Tribunal en el considerando vigésimo quinto de la Sentencia N°44, esto es: *“...la entrada de una empresa pequeña con un número bajo de rutas y frecuencias es improbable, dado que se requiere la oferta de un rango amplio de rutas y frecuencias de una sola vez, en particular, para los destinos más demandados”*.
203. Lo anterior fue reiterado por ese H. Tribunal en su Sentencia N°81/2009, la cual en su considerando Cuadragésimo Primero señala: *“En efecto, este sistema de organización de operaciones [...], entrega al incumbente ventajas de costos y de acceso preferente a insumos esenciales, especialmente instalaciones y servicios aeroportuarios, respecto de sus eventuales competidores [...] El sistema aumenta la valoración que hacen los clientes al elegir esa compañía aérea, respecto de atributos que se asocian a la calidad, como el número de destinos disponibles y frecuencias y horarios de viaje. Desde el punto de vista de la competencia, estos factores pueden dificultar es forma muy significativa la entrada de rivales en las rutas del incumbente”*.
204. En definitiva, es preciso indicar que existen numerosos aspectos en el mercado de transporte aéreo que dificultan y/o obstaculizan el ingreso de nuevos competidores en igualdad de condiciones que LAN y TAM. Al efecto, del análisis efectuado esta Fiscalía estima que post Operación de Concentración, estas barreras tenderán a incrementarse. Todo lo anterior contribuirá, eventualmente, a que la empresa fusionada, LATAM, pueda tener una clara posición de dominio respecto de los principales mercados afectados por esta Operación.
205. Por último, debe tenerse presente que se considera que las barreras a la entrada analizadas serán especialmente altas en aquellas rutas en las que LAN y TAM donde los aeropuertos origen y/o destino sean sus *hubs* y existan restricciones de acceso a infraestructura aeroportuaria.

VI. RIESGOS PARA LA COMPETENCIA

206. Esta Fiscalía estima que un efecto propio de una operación de concentración es el aumentar la participación de mercado de una empresa, y con ello, su poder de mercado, con lo cual, eventualmente, aumentan también las probabilidades de abuso de poder de mercado.

207. Conforme al examen detallado de los riesgos que potencialmente podrían generarse como consecuencia de la Operación de Concentración, y según lo que se ha expuesto precedentemente en esta presentación, es preciso indicar que TAM es uno de los principales competidores de LAN¹¹¹, por lo que un riesgo eventual es que la Operación de Concentración pueda incrementar de manera importante la posición de dominio que LAN posee respecto del mercado aéreo internacional con relación a Chile¹¹². Lo anterior resulta de especial importancia en el caso de la ruta Santiago-Sao Paulo, que representa la segunda ruta con mayor tráfico internacional de pasajeros y de carga de nuestro país. Procede entonces, analizar los potenciales riesgos de abusos unilaterales y coordinados que podrían producirse de aprobarse la Operación en referencia.

A. RIESGOS DE ABUSOS UNILATERALES

1. Riesgo de aumento en las tarifas medias de los tickets aéreos

208. Del análisis de los antecedentes acompañados por LAN y TAM en el curso de la Investigación efectuada por esta Fiscalía, ha sido posible identificar que podrían existir riesgos de incremento de tarifas de pasajeros en algunas de las rutas identificadas como parte del mercado relevante en este caso, principalmente la ruta Santiago-Sao Paulo [22].

209. Además, se debe considerar que del análisis de las consultoras de LAN y TAM también se desprende que se limitará la competencia en el transporte de pasajeros en la ruta Santiago-Rio de Janeiro y Santiago – rutas a Europa (tales como Londres, Milán y Frankfurt). No obstante ello, en las rutas

¹¹¹ “En el mercado regional los competidores más relevantes fueron Taca, Avianca, TAM y GOL”. (Memoria Lan 2009, página 53).

¹¹² Confidencial [21].

europeas existen asimismo otras aerolíneas que las sirven indirectamente, tal como lo hace TAM. Adicionalmente, se tiene que la principal amenaza potencial de entrada en la ruta Santiago-Asunción sería eliminada.

210. Al respecto, McKinsey & Company y Bain & Company han señalado que con relación a las rutas a Brasil y Europa, la información que se indica en el Anexo Confidencial I [23].

211. A mayor abundamiento, habida consideración que dos de dichas rutas constituyen rutas de referencia¹¹³ conforme al Plan de Autorregulación Tarifaria de LAN aprobado por la H. Comisión Resolutiva mediante Resolución N° 496, de 28 de octubre de 1997, y cuyos ajustes fueron aprobados por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, mediante Resolución N° 9/2005, de 14 de julio de 2005, un eventual aumento de tarifas en dichas rutas, permitiría a LAN alzar las tarifas en rutas domésticas que sean no competitivas.

212. El riesgo de incremento de tarifas que genera la fusión queda demostrado al analizar las diferencias de tarifas medias cobradas durante los últimos cuatro años por LAN y TAM en la rutas Santiago-Sao Paulo y Santiago-Rio de Janeiro, principales rutas de traslape de las operaciones de ambas aerolíneas¹¹⁴. Sobre la base de información de tarifas medias acompañadas por las propias LAN y TAM, esta Fiscalía ha estimado que las tarifas medias de TAM han sido en promedio cerca de [24] menores en ambas rutas¹¹⁵.

Gráfico N° 4
Comparación de Tarifas Medias por Pasajero / Kilometro entre LAN y TAM –
Ruta Santiago-Sao Paulo (enero 2007-agosto 2010)

[●]

En Anexo Confidencial II [I]

¹¹³ Santiago-Sao Paulo y Santiago-Rio de Janeiro.

¹¹⁴ En el caso de los boletos vendidos para viajar a Europa, TAM indica que no cuenta con la información de estos tramos

¹¹⁵ Con excepción de los años 2007 y 2008 para la ruta Santiago-Rio de Janeiro, donde estas diferencias fueron mayores.

Gráfico N° 5
Comparación de Tarifas Medias por Pasajero / Kilometro entre LAN y TAM –
Ruta Santiago-Rio de Janeiro (enero 2007-agosto 2010)

[●]

En Anexo Confidencial II [J]

213. Adicionalmente, es menester que ese H. Tribunal tenga presente que por el solo hecho de tener dominancia en ciertos mercados¹¹⁶, los asesores externos de LAN esperan un incremento de la participación de mercado [25].
214. Por lo demás, LAN ya ha sido sancionada por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia en su Sentencia N° 55/2007, al abusar de su posición dominante en el transporte aéreo internacional de carga con destino a Punta Arenas, con efectos anticompetitivos en el mercado relacionado de almacenamiento aduanero de carga aérea en dicha ciudad.
215. En lo que dice relación con el transporte de carga, de los antecedentes analizados por esta Fiscalía no se aprecian riesgos significativos de aumento de tarifas en el transporte de exportación e importación hacia y desde Brasil y Paraguay, dada la competencia al efecto de otros medios de transporte. Ahora bien, en el caso de las importaciones y exportaciones, es preciso indicar que las importaciones hacia y desde Estados Unidos y respecto de las importaciones desde Europa, el porcentaje de carga transportada por TAM no es relevante.
216. Por su parte, en el caso de las exportaciones hacia Europa, puede apreciarse que existe un aumento mayor en la concentración, pero los riesgos de la Operación de Concentración son menores para ese segmento, atendido que: (i) más del 50% de dicho mercado es atendido por competidores, de los cuales dos de ellos¹¹⁷ tienen mayor relevancia que

¹¹⁶ No se especifican en detalle los mercados identificados.

¹¹⁷ Air France e Iberia.

TAM en cuanto a volumen transportado; y (ii) existen menores barreras a la entrada en el transporte de carga¹¹⁸.

2. Riesgos de disminución de oferta de asientos por kilómetros disponibles

217. Junto con el riesgo de aumento de tarifas, se encuentra el de disminución de asientos ofrecidos en las rutas servidas a Brasil. A este respecto, es menester señalar que la conducta esperable de una empresa, ante un incremento de poder de mercado, es la disminución de su oferta, lo cual finalmente provoca una distorsión en el mercado, al haber menor disponibilidad de asientos finales que los que existirían en condiciones de competencia. Lo anterior, con la consiguiente pérdida de bienestar social.

3. Eventuales riesgos de disminución en la calidad de los servicios ofrecidos por LATAM

218. Es preciso indicar que ante la disminución de competencia en una ruta puede haber efectos negativos en calidad producidos por una disminución de esta. Al respecto, existe evidencia empírica internacional que corrobora lo anterior con respecto a más vuelos que sufren demoras y una mayor extensión de dichas demoras¹¹⁹.

219. No obstante, la única investigación realizada a este respecto por la FNE para el período 2002-2006¹²⁰ no encontró evidencia concluyente de abusos de este tipo en el mercado aéreo nacional.

¹¹⁸ El acceso a *slots* no es un mayor problema para empresas dedicadas exclusivamente al transporte de carga, como tampoco lo es la lealtad de marcas.

¹¹⁹ Ver por ejemplo el estudio de Rupp, Owens y Plumly: “*Does competition influence airline on-time performance?*” para Estados Unidos, periodo 1997-2000. Publicado en “*Advances in Airline Economics*, Vol 1”. Darin Lee (Editor). 2006

¹²⁰ Rol N° 721-05 FNE

4. Eventuales riesgos de prestaciones no servidas por parte del transportador aéreo (sobreventa de tickets aéreos)

220. Respecto a la sobreventa de tickets aéreos, es preciso indicar que conforme la realidad del comercio aeronáutico a nivel global, ésta es una práctica habitual en el mercado aéreo. En efecto, esta Fiscalía no posee antecedentes de denuncias ante órganos de defensa de la libre competencia en Chile que digan relación con dicho aspecto, así como tampoco la sobreventa de tickets constituye un tema que se haya profundizado mayormente ni en la teoría ni en lo empírico a nivel internacional.

221. Adicionalmente, debe tenerse presente que la relación entre sobreventa de pasajes y poder de mercado no es del todo clara, dado que todas las aerolíneas, independiente del nivel de competencia que experimenten en sus respectivos mercados, tienen interés a que la sobreventa no sobrepase un cierto umbral, por los costos que suele tener asociada esta práctica¹²¹.

222. Probablemente por lo anterior, no se cuenta con antecedentes suficientes y relevantes de jurisprudencia y de derecho comparado en que se aborde este aspecto. De hecho, en las operaciones de concentración entre aerolíneas analizadas por la Comisión Europea en los últimos años, cuya jurisprudencia ha sido tenida a la vista por esta Fiscalía, este aspecto no ha sido abordado, razón por la cual ello no podría, al menos inicialmente, considerarse como un riesgo de la Operación de Concentración que se informa.

B. RIESGOS DE COORDINACIÓN

223. Es preciso señalar que del análisis efectuado en el marco de la Investigación, esta Fiscalía considera que es posible que de los acuerdos de código compartido emanen ciertos riesgos, como lo es la disminución de competencia en rutas en las que anteriormente competían las firmas del

¹²¹ Por ejemplo, el pago de alojamiento más alimentación a los pasajeros afectados.

acuerdo¹²². Asimismo, podrían disminuir los incentivos para que cada aerolínea expanda sus servicios a ciudades donde ya los ofrece o a ciudades donde no los ofrecía por la presencia de su línea aérea asociada en dichos mercados

224. H. Tribunal, es preciso tener presente como antecedente que con fecha 9 de noviembre de 2010, la Comisión Europea sancionó a LAN, con una multa de Euro\$ 8,2 millones, por haber participado en un cartel mundial en el transporte de carga, tras pactar la imposición de recargos por el precio del combustible y la seguridad. El organismo concluyó que las aerolíneas empezaron a pactar sus precios en 1999, comenzando con el recargo sobre el combustible, y agregando un concepto extra por seguridad. La conducta, conforme lo expuso la Comisión Europea, se mantuvo durante 6 años y afectó a vuelos realizados " dentro de la Unión Europea y entre esta y terceros países"¹²³.

225. En este contexto, LAN también fue investigada en un proceso paralelo que llevó en Estados Unidos por la misma conducta. En dicho contexto, es preciso indicar que esta empresa firmó en enero de 2009 un acuerdo con el DOJ norteamericano, la que habría participado en un presunto acuerdo con otras aerolíneas para coordinar precios de rutas de transporte aéreo de carga desde y hacia Estados Unidos. En ese caso, LAN pagó US\$ 88 millones y su filial ABSA, de Brasil, otros US\$ 21 millones¹²⁴.

226. Al efecto, es menester considerar que la conducta de LAN antes descrita es un antecedente de la existencia de riesgos de coordinación en el mercado aéreo, coordinación que a juicio de esta Fiscalía la operación de concentración podría eventualmente facilitar.

¹²² Un ejemplo conocido a nivel internacional es el del acuerdo de código compartido entre SAS y Maersk Air, en el que junto al acuerdo público de códigos las empresas hicieron un pacto secreto de repartición de mercados por el cual fueron multadas por la Comisión Europea. Ver COMP/37.444-SAS/Maersk Air, COMP/37.386-SUN Air/SAS y Maersk Air, 18.7.2001 (2001/716 EG).confirmado por la Corte de Primera Instancia T-241/01, con fecha 18 de julio de 2005.

¹²³ <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/1487&format=HTML&aged=0&language=ES&guiLanguage=en>

¹²⁴ Ver <http://www.justice.gov/atr/cases/f243000/243067.htm>

VII. EFICIENCIAS

227. Según la información pública entregada por LAN¹²⁵ a la Superintendencia de Valores y Seguros, con fecha 19 de agosto de 2010, las sinergias generadas por la Operación de Concentración serían las que se resumen en el cuadro N° 20. Sin embargo, existirían otras sinergias que son potenciales¹²⁶ y no se han considerado en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 20
Sinergias anuales totales: US\$ 400M

Fuente	Valor (US\$ Millones)	Racionalidad
Carga	US\$ 110	Nuevos servicios, adoptar las mejores prácticas
Mayores Ingresos pasajeros: Aprox. US\$ 170 Millones anuales		
Relevancia de la red	US\$ 50	Mejora en el acceso a <i>hubs</i> y atractivo de la red combinada
Aumento y mejora en conectividad	US\$ 40	La combinación de las redes crea nuevos pares de ciudades y aumenta el servicio
Nuevos vuelos	US\$ 35	La combinación de la red apoya nuevos destinos y <i>hubs</i>
Otros ingresos de pasajeros	US\$ 35	Incluyendo la consolidación de contratos de filiales y aumento de la utilización
Viajero frecuente	US\$ 10	Consolidación de los programas y de las mejores prácticas
Menores costos: Aprox. US\$ 120 Millones anuales		
Aeropuertos	US\$ 25	Consolidación de funciones en aeropuertos en que ambos operan
Abastecimientos	US\$ 25	Aprovechar economías de escala en los contratos
Corporativo	US\$ 20	Racionalización de los gastos corporativos generales y algunas funciones
IT	US\$ 20	Eficiencias por plataformas comunes
Mantenimiento	US\$ 15	Aprovechamiento de las economías de escala y de eficiencia
Ventas	US\$ 15	Eficiencia de ventas combinadas

Fuente: LAN (2010). Presentación a la Superintendencia de Valores y Seguros.

228. Ahora bien, de acuerdo a la información aportada por LAN a la Superintendencia de Valores y Seguros, no todas las sinergias se lograrían a partir del primer año, a fines del cual se espera se alcancen un tercio de las eficiencias indicadas. Por su parte, el segundo año luego de materializada la operación, se obtendrían la mayoría de las sinergias

¹²⁵ Págs. 16 y 17.

¹²⁶ Las cuales consistirían en la posibilidad de expandir el servicio de carga doméstica y compartir mejores prácticas en el mercado de pasajeros.

indicadas anteriormente, mientras que a partir del cuarto año se obtendrían la totalidad de éstas.

229. Lo informado respecto de las sinergias de la Operación de Concentración, por las empresas consultoras McKinsey & Company y Bain & Company¹²⁷ consta en el Anexo Confidencial I, consistente en que solamente un porcentaje menor de las eficiencias se podría capturar sin esta operación **[26]**.

230. En el mismo documento, los consultores indican que la Operación de Concentración permitirá crecer a múltiples nuevos mercados. Al efecto, se mencionan tres áreas principales de crecimiento: **[28]**.

231. Por su parte, entre los potenciales beneficios que la combinación de las compañías acarrearía para los pasajeros, destaca la creación de nuevos vuelos (en el caso de vuelos con origen Chile se indica la ruta **[29]**), así como el aumento de las posibilidades de conexión. Para el caso particular del transporte de carga, también se espera la incorporación de nuevos vuelos a las rutas.

232. Por su parte, es preciso tener en consideración que según la presentación de TAM de fecha 13 de agosto de 2010 a la autoridad de valores de Brasil, los beneficios para los pasajeros y clientes de carga generados por la Operación de Concentración serían los siguientes:

- Malla de vuelos más amplia, con horarios más convenientes;
- Nuevos destinos;
- Mejora en la calidad del servicio;
- Programa de fidelidad (pasajero frecuente) más atractivo e inigualable¹²⁸, dado que habrá más oportunidades para acumular millas; y
- Posibilidad de compartir las mejores prácticas de atención de clientes.

233. Al efecto, respecto a las sinergias que la combinación de las compañías generaría, esta Fiscalía no cuenta con el detalle de los fundamentos de

¹²⁷ Fuente Confidencial **[27]**.

¹²⁸ Y por ende dificultará la competencia a través de este costo de cambiarse de aerolínea.

cada uno de los ítems antes singularizados que permitan verificar que estas efectivamente se obtendrán y que sean de la magnitud informada por las partes.

234. Por su parte, en las rutas en las cuales LAN y TAM actualmente compiten, los mayores ingresos anuales debido al alza de tarifas se estima serían entre USD\$ [30], y se obtendrían a través del alza de la tarifa más baja de la aerolínea que actualmente tiene menores precios¹²⁹. Estas rutas corresponden a los mercados constituidos por las rutas entre Chile y [32] de acuerdo a los antecedentes acompañados por las consultoras de LAN y TAM¹³⁰.

235. No obstante lo anterior, de lo señalado por las consultoras externas de LAN y TAM se desprende que éstas proyectan una reducción en la tarifa media, considerando todas las rutas que LAN y TAM sirven actualmente y las que servirán luego de la Operación¹³¹.

236. En definitiva, y según ha quedado de manifiesto, la Operación de Concentración implica riesgos ciertos para la libre competencia, pues aumentan los riesgos de abusos unilaterales y, eventualmente, de coordinación, al disminuir el número de participantes vigorosos en los mercados afectados, por lo que resulta necesario que ese H. Tribunal se pronuncie acerca de las condiciones que la misma debe reunir para ajustarse a la libre competencia.

237. Ahora bien, es preciso indicar que el proceso de fusiones y combinaciones de operaciones entre aerolíneas es una realidad patente a nivel global. De hecho, en los últimos años hemos experimentado un proceso de fusiones y adquisiciones entre aerolíneas¹³². De esta forma, por ejemplo, en el caso de Norteamérica, recientemente las líneas aéreas United Airlines y Continental Airlines se han fusionado bajo la razón social de “United Continental

¹²⁹ [31].

¹³⁰ Fuente Confidencial [27].

¹³¹ Fuente Confidencial [33].

¹³² Junto a una dinámica de alianzas de todo tipo que también ha sido intensiva.

Holdings, Inc.”, el holding de estas empresas, y esperan operar conjuntamente como una sola entidad a fines del año 2011¹³³.

238. En Europa, por su parte, Iberia y British Airways se han asimismo fusionado, comenzando dicho proceso durante el año 2010¹³⁴. Con todo, previamente, Lufthansa y Swiss (mediante un proceso que comenzó el año 2005)¹³⁵, así como Air France con KLM (a través de un proceso que se inició el año 2004) ya habían combinado sus operaciones integrándose en una sola entidad, entre otros casos similares¹³⁶.

239. Finalmente, en Latinoamérica, se ha formado recientemente el Avianca-Taca Holding¹³⁷, una integración de operaciones en la que destacan las aerolíneas Avianca, línea aérea de origen colombiano, y el grupo Taca, presente principalmente en Centroamérica y el Caribe.

VIII. MEDIDAS DE MITIGACIÓN

240. De conformidad con lo expuesto precedentemente, y en virtud del análisis efectuado de los antecedentes e información allegados a esta Fiscalía durante la Investigación, es menester señalar que los riesgos que fueron detectados como potenciales de producirse a consecuencia de la Operación de Concentración, indicados en la sección VI de esta presentación, dicen relación con las rutas Santiago-Sao Paulo, Santiago-Rio de Janeiro y Santiago-Asunción, Santiago-Londres, Santiago-Milán y Santiago-Frankfurt.

241. A juicio de esta Fiscalía, los riesgos enunciados en esta presentación constituyen contingencias posibles de mitigar mediante el establecimiento de ciertas condiciones o medidas, y en particular, esta Fiscalía solicita al H. Tribunal que considere en la resolución que dicte al efecto, las siguientes condiciones, que en las secciones a continuación se exponen agrupadas según el riesgo que pretenden remediar:

¹³³ <http://www.unitedcontinentalholdings.com/index.php?section=about>

¹³⁴ <http://grupo.iberia.com/content/Grupolberia/Documentos/Documento%20de%20Registro.pdf>

¹³⁵ Ver por ejemplo el reporte anual de Lufthansa: http://reports.lufthansa.com/2010/ar/servicepages/downloads/files/all_dlh_ar10.pdf

¹³⁶ Lufthansa, por ejemplo, adquirió Austrian Airlines y British Midland.

¹³⁷ Ver por ejemplo <http://www.avianca.com/NR/rdonlyres/948D3007-7E20-40DB-8229-1966E225E4E8/0/Presentaci%c3%b3nCorporativa130311.pdf>

A. MEDIDAS QUE PROMUEVEN LA ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES EN LAS RUTAS QUE SERÍAN AFECTADAS POR LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN DISMINUYENDO DE ESTA MANERA LOS RIESGOS DE CONDUCTAS ANTICOMPETITIVAS

1. Intercambio de Slots de LATAM a Aerolíneas solicitantes y/o entrantes¹³⁸

242. Que LATAM intercambie un número suficiente de *slots* de despegue y de aterrizaje en el Aeropuerto de Guarulhos en Sao Paulo, de los que LAN o TAM sean titulares (los que se indican en el Cuadro N° 21), con todas aquellas aerolíneas que tengan el interés en iniciar o en incrementar servicios regulares de transporte aéreo en la ruta Santiago-Sao Paulo, en vuelos *non stop*¹³⁹.

Cuadro N° 21

Slots asignados a LAN y TAM en el Aeropuerto de Guarulhos

Horarios de aterrizaje	Notas	Horarios de despegue	Notas
11:50	Diario	06:35	Lunes, viernes y sábados
12:55	Diario	09:05	Diario
17:10	Diario	09:25	Diario
18:05	Diario	09:55	Diario
19:20	Diario	17:40	Diario
22:00	Diario	18:00	Diario
23:45	Jueves, viernes y domingo	18:30	Diario

Fuente: Elaboración propia, a partir de antecedentes de la Agencia Nacional de Aviación Civil de Brasil (“ANAC”)

243. La(s) aerolínea(s) solicitante(s), a fin de intercambiar *slots*, deberá(n) primeramente solicitar el/los *slots* correspondientes en los horarios que

¹³⁸ Para los efectos de esta sección, se entiende por “aerolínea entrante” o “aerolínea solicitante” cualquier aerolínea, distinta de LATAM, que tenga capacidad e interés en iniciar o incrementar servicios regulares de transporte aéreo en las rutas Santiago-Sao Paulo, Santiago-Rio de Janeiro y/o en la ruta Santiago - Asunción, según corresponda.

¹³⁹ Vuelos sin escala intermedia. Se entiende por “escala intermedia”, la interrupción planificada del vuelo en un punto distinto al lugar de salida y el lugar de destino final.

requieran intercambiar, a la autoridad competente en Brasil¹⁴⁰. Una vez denegada por parte de la autoridad las solicitudes en los horarios requeridos por dicha(s) aerolínea(s), y conseguidos *slots* en horarios distintos de los solicitados, LATAM deberá intercambiar un número determinado de *slots* diarios con lo(s) solicitante(s)¹⁴¹. El intercambio deberá constar en un contrato a ser suscrito entre LATAM y la(s) aerolínea(s) solicitante(s), conforme los principios y requisitos expuesto en esta sección.

244. Con todo, el cumplimiento de las obligaciones que se deriven de la suscripción del contrato que se haya celebrado al efecto, así como el buen uso por parte de las aerolíneas solicitantes de los *slots* intercambiados, serán supervisados por la FNE. En caso de incumplimiento, se podrá proceder a su restitución.

245. Una barrera a la entrada relevante para el ingreso de nuevas aerolíneas que sirvieran la ruta Santiago-Sao Paulo dice relación con la titularidad de *slots* en el Aeropuerto de Guarulhos. La jurisprudencia comparada ha resaltado este aspecto¹⁴², dando cuenta que para el levantamiento de barreras a la entrada en aeropuertos, principalmente *hubs*, como es Guarulhos, es primordial la transferencia de *slots* de los que la o las aerolíneas incumbentes -las partes de la operación de concentración- son titulares, a las potenciales aerolíneas entrantes, con la finalidad de facilitar su ingreso a determinadas rutas que ostentan altos índices de concentración.

246. Ahora bien, a la luz de la legislación pertinente aplicable, esto es, la normativa internacional de la IATA¹⁴³, así como a las disposiciones

¹⁴⁰ La ANAC.

¹⁴¹ En atención a los *slots* de LATAM singularizados en el Cuadro N° 21, debe considerarse como un número prudencial de *slots* a ser cedidos, 4 *slots* diarios de aterrizaje y 4 de despegue (esto es, 28 *slots* a la semana). Asimismo, en atención a que se considera que una diferencia horaria inferior a 30 minutos no tiene, por regla general, una incidencia mayor en las decisiones de compra de los consumidores, esta Fiscalía estima que la(s) aerolínea(s) solicitante(s) no debieran estar facultadas a solicitar intercambios de slots, en el evento que los slots que les fueron asignados por la autoridad de Brasil tuvieran una diferencia horaria igual o inferior a 30 minutos con el solicitado preferentemente por ésta, y que requieren intercambiar con LATAM.

¹⁴² Case N° COMP/M.3770 - Lufthansa / Swiss (2005); Case N° COMP/M.3280 - Air France / KLM (2004); Case N° COMP/M.5440- Lufthansa/ Austrian Airlines (2009); Case United Airlines/ Continental Airlines (2010); y Case No COMP/M.5335- Lufthansa/ SNAirholding (2009), entre otros.

¹⁴³ IATA: "Worldwide Scheduling Guideliness", enero 2010, 19ª edición.

aeronáuticas y aeroportuarias brasileras, en el Aeropuerto de Guarulhos sólo estaría permitido el intercambio de *slots* y no su cesión.

247. En efecto, la normativa de la IATA establece que **“La cesión de slots entre aerolíneas sólo podrá tener lugar cuando ésta no se encuentre prohibida por las leyes del país de referencia. Los slots sólo podrán ser cedidos a otra aerolínea que sirva o pretenda servir el mismo aeropuerto”**. Sin embargo, también dispone que es posible el intercambio de *slots*. En efecto, indica que **“Se fomenta el intercambio de slots ente aerolíneas. Los slots asignados podrán ser libremente intercambiados sobre una base de uno a uno, entre las aerolíneas de un aeropuerto coordinado, por cualquier número de aerolíneas”**¹⁴⁴. En consecuencia, en virtud de las disposiciones de la IATA, es posible que una aerolínea ceda y/o intercambie *slots*. No obstante, lo anterior depende de la regulación propia de cada país.

248. Según la clasificación de los aeropuertos efectuada por la IATA, el Aeropuerto de Guarulhos está clasificado como facilitado¹⁴⁵. Ahora bien, de conformidad con la Resolución N°2 de la ANAC, de fecha 3 de julio de 2006, el aeropuerto de Guarulhos es no - coordinado¹⁴⁶. Sin embargo, dado lo indicado por [34]: *“Según lo previsto en la metodología recomendada por la IATA y adoptada por la ANAC para el aeropuerto de Guarulhos, es*

¹⁴⁴ IATA “Worldwide Scheduling Guidelines”, Op. Cit., sección 6.10.1: *“The exchange of slots between airlines is encouraged. Allocated slots may be freely exchanged on a one for one basis, at a coordinated airport by any number of airlines”*. Asimismo, se establece que las aerolíneas deberán notificar de dicho intercambio al respectivo coordinador aeroportuario, quien confirmará la factibilidad de dicho intercambio. Por su parte, se dispone que. **“La cesión de slots entre aerolíneas sólo podrá tener lugar cuando ésta no se encuentre prohibida por las leyes del país de referencia. Los slots sólo podrán ser cedidos a otra aerolínea que sirva o pretenda servir el mismo aeropuerto”** (traducción libre de: *“Slot transfers between airlines may only take place where they are not prohibited by the laws of the relevant country. Slots may only be transferred to another airline that is serving or planning to serve the same airport”* (Sección 6.10.2).

¹⁴⁵ Para la IATA, un aeropuerto facilitado es aquel en el cual existe una potencial congestión en algunos periodos del día, semana o periodo de itinerario, el cual es posible de solucionar mediante la cooperación voluntaria de las aerolíneas [...] (traducción libre de: *“A schedules facilitated airport (Level 2) is one where there is potential for congestion at some periods of the day, week or scheduling period, which is amenable to resolution by voluntary cooperation between airlines [...]”*).

¹⁴⁶ Conforme al artículo N°2 - III de la Resolución N°2, un aeropuerto no coordinado es aquel en el que la llegada y salida de aeronaves se realiza por acuerdo entre el concesionario y la administración del aeropuerto, la cual busca la cooperación y los cambios voluntarios para evitar la saturación, es decir, donde la capacidad de todos los sistemas son suficientes para cumplir con los usuarios” (traducción libre de: *“Aeroporto não coordenado: é aquele onde a chegada e a partida de aeronaves é feita através de acordo entre a concessionária e a Administração do Aeroporto, que busca cooperação e alterações voluntárias para evitar a saturação, ou seja, onde a capacidade de todos os sistemas são suficientes para o atendimento dos usuários”*).

posible el intercambio de slots entre empresas [...] No es posible, en tanto, la simple cesión de slots de una empresa a otra que no detenta slots asignados en el aeropuerto [de Guarulhos]". Por tanto, para estos efectos, es posible estimar que la ANAC aplica la normativa de la IATA, en cuanto al intercambio de slots.

249. Por su parte, la norma aplicable al intercambio de slots en los aeropuertos coordinados de Brasil, la Resolución N°2 de la ANAC, establece en su artículo N° 38: **“Los concesionarios, en cualquier momento, previamente autorizados por la ANAC, podrán intercambiar entre sí los espacios asignados a ellos, a fin de optimizar sus operaciones y lograr un mejor rendimiento económico o técnico de servicio. Párrafo único. El intercambio de “slots” entre las concesionarias sólo puede efectuarse en una base individual, es decir, los “slots” sólo pueden ser intercambiados uno por uno, estando prohibida cualquier forma de comercialización, bajo pena de revocación de la asignación de “slots” de que se trate”** (traducción libre¹⁴⁷). Por lo tanto, solamente es posible el intercambio, pero no la cesión de slots.

250. Por su parte, las disposiciones de los casos ya citados resueltos por la Comisión Europea, y según a lo indicado por la normativa sectorial de Brasil ya citada, en su artículo⁴¹⁴⁸ es conveniente supervisar el buen uso de los slots intercambiados entre las aerolíneas.

¹⁴⁷ Art. 38: “As concessionárias, em qualquer tempo, desde que previamente autorizadas pela ANAC, poderão trocar entre si os “slots” que lhes forem atribuídos, com a finalidade de otimizar suas operações e obter um melhor rendimento econômico ou técnico do serviço. Parágrafo único. A troca de “slots” entre concessionárias só poderá ocorrer apenas em uma base individual, ou seja, os “slots” só podem ser trocados um a um, vedada, por qualquer forma, a sua comercialização, sob pena de revogação da alocação do “slot” em questão”.

¹⁴⁸ Artículo 4: **“Los slots conferidos por la autoridad podrán ser reasignados, frente a ciertos casos de mal uso de los mismos, esto es, en los casos que la compañía aérea asignataria de slots: (i) no inicia operaciones en el plazo de 30 días contados desde la asignación de los mismos, prorrogables por 30 más con justificación previa de la ANAC; (b) no hace uso de los slots asignados en un 80% durante un periodo de 90 días consecutivos; (c) no utiliza los slots por un periodo superior a 30 días consecutivos; (d) manifiesta su desinterés en la explotación de los slots”** (traducción libre: “Os pares de slots alocados ficarão disponíveis para nova alocação quando a empresa concessionária: I - não tiver implantado o serviço no prazo de 30 (trinta) dias contado da data de alocação do par de slot, prorrogável por 30 (trinta) dias, mediante justificativa prévia aceita pela ANAC; II - não atingir índice de regularidade mensal igual ou superior a 80 % (oitenta por cento) da operação prevista, durante o período de noventa dias consecutivos; III - deixar de utilizar o par de slot por um período superior a 30 dias consecutivos; IV - manifestar seu desinteresse na continuidade da exploração do slot”).

2. Extensión del programa de pasajero frecuente de LATAM a pasajeros de una aerolínea entrante

251. Que en el evento que una aerolínea entrante, que opere en las rutas Santiago-Sao Paulo, Santiago-Rio de Janeiro y Santiago - Asunción (en tanto esta última sea efectivamente operada tras la Operación) así lo requiera, LATAM extienda dentro de un plazo determinado, todos los beneficios de su programa de pasajero frecuente a los pasajeros de dicha línea aérea solicitante, en condiciones iguales o equivalentes a las ofrecidas a un socio de alianza de LATAM¹⁴⁹, sin dilaciones ni trámites innecesarios. Por su parte, la respectiva aerolínea entrante deberá contar con los mismos requisitos de compatibilidad de sistemas u otros exigidos habitualmente a los socios de alianza, como condición esencial para acceder a dicho programa.
252. Con todo, debe considerarse que lo anterior debe aplicarse siempre y cuando la aerolínea entrante no tuviere un programa de fidelización propio o en asociación con terceros, equivalente al de LATAM en términos de número de socios, en cuyo caso LATAM debiera hacer extensivo su programa, únicamente a los socios chilenos o brasileros (o paraguayos en su caso) del mismo, que no estén cubiertos por el programa particular de la aerolínea entrante.
253. Con esta medida se enfrenta la barrera a la entrada por el lado de la demanda consistente en que el potencial viajero tenga incentivos a comprar solamente tickets aéreos de LATAM con el fin de alcanzar el nivel de compras que le permitan obtener los beneficios del programa de pasajero frecuente de LATAM. De este modo, al adquirir tickets aéreos de aerolíneas entrantes, se les permitiría a los pasajeros cumplir con ese mismo objetivo, tal y como ha dispuesto la Comisión Europea¹⁵⁰.

¹⁴⁹ Ya sea OneWorld, Star Alliance o Skyteam, o cualquier alianza global de las descritas en esta presentación que se conforme en el futuro y de la cual LATAM forme parte.

¹⁵⁰ Ver, por ejemplo, Case N° COMP/M.3770 Lufthansa/ Swiss (2005). Case N° COMP/M.3280 - Air France/KLM (2004). Case N° COMP/M.5440 - Lufthansa/Austrian Airlines (2009). Case Bundeskartellamt-Lufthansa/Eurowings (2001). Case No COMP/M.5335- Lufthansa/SNAirholding (2009).

3. Suscripción de Acuerdos de Interlínea con una aerolínea entrante¹⁵¹

254. Que LATAM suscriba, requerida que sea ésta, sin dilaciones ni trámites innecesarios y en condiciones de mercado, acuerdos de interlínea con una aerolínea entrante que opere las rutas Santiago-Sao Paulo, Santiago-Rio de Janeiro y Santiago-Asunción, sin que a ésta le sean exigidos otros requisitos que aquellos referidos a la compatibilidad de sistemas y otros estipulados habitualmente a los socios de alianza de LATAM.
255. Esta medida es complementaria con el acceso a *slots* en el Aeropuerto de Guarulhos, ya que permite a las aerolíneas entrantes en las rutas indicadas ofrecer una mayor frecuencia de vuelos a sus clientes, permitiendo una mayor flexibilidad en la elección de los horarios de ida y vuelta, permitiendo de esta manera acercarse a la oferta de frecuencias de la aerolínea incumbente. Cabe señalar que esta medida es, también, consistente con los resuelto por la Comisión Europea en casos similares¹⁵².
256. Asimismo, para la ruta de conexión Santiago-Sao Paulo, con destino las ciudades de Londres, Milán o Frankfurt, la anterior condición le será de igual modo aplicable a LATAM, en beneficio de las aerolíneas que sirvan la ruta Sao Paulo-Londres, Sao Paulo-Milán y Sao Paulo-Frankfurt, respecto de los asientos que éstas comercialicen en dicho tramo. Por tanto, dichas aerolíneas podrán adquirir en condiciones iguales o equivalentes a las mejores condiciones ofrecidas por LATAM a un socio de su alianza, los asientos del segmento Santiago-Sao Paulo, con respecto a las tarifas cobradas por dichas aerolíneas para tales orígenes-destinos.
257. Con esta medida, se permite que aerolíneas que vuelan los orígenes-destinos entre Sao Paulo y las ciudades europeas indicadas, puedan ofrecer el servicio desde y hacia Santiago y de manera tal de brindar dicha alternativa de acceso a ciudades europeas sin necesidad de operar

¹⁵¹ Por "Interlínea" se entiende aquel sistema que permite a los pasajeros comprar un boleto aéreo, en una sola transacción, utilizando en un viaje diferentes aerolíneas para diferentes tramos a efectos de llegar a su destino final.

¹⁵² Ver por ejemplo, para medidas relativas a acuerdos de interlínea o códigos compartidos, las siguientes decisiones de la Comisión Europea: Case N° COMP/M.3770 - Lufthansa/Swiss (2005). Case N° COMP/M.3280 - Air France/KLM (2004). Case N° COMP/M.5440- Lufthansa/ Austrian Airlines (2009) Case No COMP/M.5335- Lufthansa/ SNAirholding (2009).

directamente la ruta Santiago-Sao Paulo. Con la medida indicada, se mitigan los riesgos de eventuales abusos que puedan existir en rutas hacia Europa, considerando que actualmente TAM presta estos servicios con escala en Sao Paulo.

B. MEDIDAS QUE PREVIENEN CONDUCTAS CONSTITUTIVAS DE ABUSOS DE POSICIÓN DOMINANTE POR PARTE DE LATAM

1. Reducción de las Tarifas Promedio por Kilómetro (Yield)

258. Que una vez vencido el primer año desde el perfeccionamiento de la Operación de Concentración, LATAM reduzca sustancialmente - proponiéndose que sea en a lo menos un 10%- el *yield*¹⁵³ de los pasajes vendidos en Chile aplicable a la ruta Santiago-Sao Paulo y Santiago-Río de Janeiro, en relación al *yield* ponderado de LAN y TAM de los pasajes vendidos en Chile durante los doce meses previos al perfeccionamiento de la Operación, descontando el cargo por combustible¹⁵⁴ en ambos periodos. Con todo, cada semestre que transcurra con posterioridad a los doce meses de perfeccionada la Operación, deberá cumplir con la reducción del *yield* señalada para las rutas aplicables.

259. Con esta medida se enfrenta el riesgo del potencial cobro de tarifas abusivas en las rutas en las cuales el poder de mercado se acrecienta de manera más significativa con la Operación de Concentración, imponiendo una reducción de la tarifa promedio por kilómetro que pagarán los clientes que adquieran su pasaje en Chile.

2. Aumento de la Oferta Conjunta de Asientos Kilómetros Disponibles

¹⁵³ Como base del *Yield* se considerará el total de tickets vendidos en Chile en cada una de las Rutas Brasil, expresados en dólares de los Estados Unidos de América, utilizando promedios ponderados, de acuerdo a la fórmula que se indica en el Anexo A, que sea acompañe en otrosí de esta presentación.

¹⁵⁴ Se entiende por *cargo por combustible* aquel cargo en dólares de los Estados Unidos de América incluido en la tarifa, que varía de acuerdo al precio internacional del petróleo, equivalente al utilizado por LAN en las rutas domésticas, según consta en el Anexo B, que sea acompañe en otrosí de esta presentación.

260. Que LATAM aumente sustancialmente, la oferta conjunta de asientos kilómetros disponibles en los vuelos que opere en la ruta Santiago-Sao Paulo y Santiago-Río de Janeiro, por un período no inferior a 5 años. Dicho incremento deberá ser de al menos un 10% anual compuesto respecto de su oferta total durante los 12 meses previos al perfeccionamiento de la Operación de Concentración, porcentaje que se estima debiera reducirse a un 6% anual durante los 6 años subsiguientes al vencimiento del plazo de 5 años indicado.
261. Debe tenerse presente que esta medida impide que las aerolíneas puedan disminuir la oferta de asientos para los consumidores en las rutas más afectadas por la Operación, garantizando asimismo que se ofrecerán más asientos y a una tarifa media menor que previo a la Operación.

3. Complemento al Plan de Autorregulación de LAN

262. El hecho de que las rutas Santiago-Sao Paulo y Santiago-Rio de Janeiro sean rutas de referencia con respecto a las tarifas máximas que LATAM puede cobrar en el grupo de rutas domésticas definidas como “no competitivas” según el Plan de Autorregulación, y que una medida de mitigación de los eventuales riesgos de la Operación sea la disminución de las tarifas en estas rutas, hará más exigente cumplir con el Plan actual.
263. No obstante lo anterior, esta Fiscalía estima que para mitigar los riesgos de la Operación, es posible establecer una medida complementaria consistente en que LATAM, sin perjuicio de seguir cumpliendo íntegramente el Plan de Autorregulación, aprobado por la Comisión Resolutiva mediante Resolución N° 496 de 1997 y por el H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia en Resolución N° 9/2005, cumpla a su vez con las siguientes medidas adicionales, que modifican dicho plan: i) Que utilice promedios ponderados, en lugar de promedios simples, para el cálculo del yield mensual cobrado en Chile en cada uno de los distintos tramos de distancia, de conformidad con la fórmula indicada en el Anexo A acompañado en otrosí de esta presentación; y ii) Que agregue al referido plan la ruta de referencia Santiago - Bogotá.

264. Debe tenerse presente que ello evitará que sea posible por parte de LATAM disminuir las tarifas en rutas de poco tráfico y alzarlas en rutas de alto tráfico de pasajeros, con el fin de cumplir con el Plan e incorpora una ruta de referencia adicional al Plan, ruta en la que se observa competencia.

4. Congelamiento de Oferta Respecto del Itinerario del Nuevo Entrante

265. Que LATAM, por una sola vez e independiente del número de aerolíneas entrantes en la ruta Santiago-Sao Paulo, se obligue a no aumentar la oferta mensual de asientos por kilómetro disponibles de los vuelos en la Ruta Sao Paulo, por un periodo de tiempo antes y después del itinerario de un vuelo de una aerolínea entrante en la ruta, período que se estima no debe ser inferior a 15 minutos antes y 15 minutos después del itinerario de una aerolínea entrante en la ruta, durante los 12 meses siguientes a que dicha aerolínea comunique su intención de obtener *slots* a LATAM, o bien, desde que éste inicie operaciones, si no requiriere *slots*.

266. Con esta medida se busca disminuir el riesgo de que LATAM aumente la oferta en los horarios cercanos al del entrante con el fin de impedir que este se pueda establecer en el mercado. Esta medida es consistente con lo resuelto por la Comisión Europea al respecto¹⁵⁵.

C. MEDIDAS QUE PREVIENEN LOS RIESGOS DE COORDINACIÓN ANTICOMPETITIVA

1. Revisión de los Acuerdos de Código Compartido

267. Que LATAM someta al conocimiento de ese H. Tribunal, ya sea de conformidad a lo dispuesto en el N° 2 del artículo 18 del Decreto Ley N° 211 o de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 39 letra ñ) del mismo cuerpo normativo, los actos jurídicos a través de los cuales establezca acuerdos de

¹⁵⁵ Habiendo revisado los casos de la Comisión Europea, los siguientes son ejemplos de la adopción de medidas respecto a las restricciones a la oferta de frecuencias de un incumbente ante una nueva entrada: Case N° COMP/M.3770 - Lufthansa / Swiss (2005) y Case N° COMP/M.3280 - Air France / KLM (2004).

código compartido con una o más aerolíneas que operen en Chile, y que impliquen la combinación, consolidación o fusión de servicios o negocios aeronáuticos. De igual forma, se propone que LATAM someta a la aprobación de ese H. Tribunal, cualquier acuerdo de código compartido con una aerolínea nacional. Con todo, se propone excluir de la obligación señalada cualquier acto jurídico o acuerdo que LATAM celebre con miembros de su grupo empresarial, en los términos contenidos en el artículo 100 de la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores.

268. Estos acuerdos, conforme se ha visto, pueden facilitar la coordinación entre empresas por lo que la revisión previa permite aprobar solamente aquellos inocuos para la competencia, o bien, aprobarlas con las modificaciones pertinentes que ese H. Tribunal determine suficientes para garantizarla, tal y como ese H. Tribunal dispuso en su Sentencia N° 81.

2. Renuncia de LATAM a pertenecer a dos alianzas globales simultáneamente

269. Que LATAM renuncie a participar en más de una alianza global, respecto de las rutas nacionales, o que tengan por origen o destino Chile, en el plazo que al efecto fije ese H. Tribunal, y que se propone no exceda 36 meses contados desde la fecha del perfeccionamiento de la Operación de Concentración.

270. La relevancia de esta medida radica en que es necesaria para incentivar que las alianzas globales compitan entre ellas. En efecto, el documento conjunto de la Comisión Europea y del Departamento de Transportes de los Estados Unidos de América respecto de las alianzas aéreas globales¹⁵⁶, tiene como punto de partida el hecho de que existe una competencia vigorosa entre las alianzas, por lo que el análisis relevante se centra en la efectividad de la competencia que existiría al interior de cada una de las alianzas existentes, sobre la base de que dicha competencia existe efectivamente entre éstas.

¹⁵⁶ “Transatlantic Airline Alliances: Competitive Issues and Regulatory Approaches”, *Op. cit.*

D. MEDIDAS DE MITIGACIÓN ADICIONALES A LOS RIESGOS DETECTADOS COMO POTENCIALES DE PRODUCIRSE TRAS LA OPERACIÓN DE CONCENTRACIÓN

271. Sin perjuicio que las medidas antes descritas precaven adecuadamente los riesgos derivados de la Operación de Concentración, esta Fiscalía considera oportuno mejorar determinadas imperfecciones del mercado aéreo, que han sido objeto de constante preocupación por parte de las autoridades de competencia de nuestro país, para lo cual estima pertinente las condiciones que a continuación se señalan.

1. Abstención de Participación de LATAM en Licitaciones de determinadas nuevas frecuencias aéreas

272. Que las compañías chilenas miembros de LATAM, se abstengan de participar en las futuras licitaciones de derechos de tráfico de 3ª y 4ª libertad entre Santiago y Lima, en la medida que existan otras aerolíneas chilenas interesadas en las frecuencias respectivas y que las compañías chilenas miembros de LATAM posean el 75% o más de las tales frecuencias sin paradas asignadas y por asignar en Chile con derechos de tráfico de 3º y 4º libertad entre Santiago y Lima.

273. En el evento que las licitaciones de frecuencias aéreas entre Chile y Perú incluyan derechos de tráfico de 5ª libertad y las compañías chilenas miembros de LATAM se adjudiquen alguna o algunas de dichas frecuencias, se recomienda que LATAM restituya a las autoridades aeronáuticas de Chile un mismo número de frecuencias aéreas con derechos exclusivos de 3º y 4º libertad entre Santiago y Lima sin paradas, en la medida que: (a) en ésta haya participado con posturas otra u otras aerolíneas, (b) que las compañías chilenas miembros de LATAM cuenten con derechos de tráfico exclusivos de 3º y 4º libertad Santiago-Lima sin paradas y (c) que dichas aerolíneas participantes no sean miembros de un Grupo Empresarial cuyas compañías extranjeras tengan derechos de tráfico de 3ª, 4ª o 5ª libertad que les permitan volar entre Santiago y Lima.

274. Considerando que el acceso a frecuencias aéreas es un insumo esencial, así como las consideraciones expuestas por parte del H. Tribunal en la Sentencia N° 81, en particular, en los considerandos 95°, 121°, 131°, 132° y 168°, así como en lo resolutivo de dicho fallo, esta medida permitirá aumentar la competencia en estas rutas, así como también en rutas complementarias.

2. Postura de LAN ante la Apertura Unilateral de Cielos

275. LATAM deberá manifestar a las autoridades del transporte aéreo su opinión favorable a la apertura unilateral de cielos para cabotaje en Chile por empresas aéreas de otros Estados, sin exigencias de reciprocidad. Para estos efectos, se propone que LATAM: (i) se abstenga de ejercer cualquier clase de acción judicial, administrativa o de cualquier otra índole que retrase o impida tal apertura; y (ii) proporcionare ayuda a la autoridad sectorial, si así se le requiere, con el fin de concretar la señalada apertura unilateral.

276. Esta Fiscalía estima que la apertura unilateral de cielos incentiva una mayor competencia en el mercado doméstico. En efecto, esta medida dice relación con lo que al efecto ha manifestado ese H. Tribunal en su Sentencia N° 81, esto es, que con un régimen de apertura unilateral de cielos se aumentaría la oferta de vuelos dentro del territorio nacional, lo cual redundaría en una mayor intensidad de competencia, constituyendo éste una solución definitiva a los problemas de competencia en la industria aeronáutica.

3. Compromiso de LATAM frente al acceso a las instalaciones aeroportuarias

277. Que LATAM se comprometa, en todo aquello que le sea pertinente, a promover el crecimiento y la normal operación de los aeropuertos de Guarulhos en Sao Paulo y Arturo Merino Benítez en Santiago, a fin de facilitar el acceso de otras aerolíneas y, en particular, de la(s) aerolínea(s) entrantes en las rutas Santiago-Sao Paulo, Santiago-Río de Janeiro y Santiago Asunción, a fin de precaver que en el futuro se susciten inconvenientes que impidan el acceso de potenciales aerolíneas entrantes.

POR TANTO,

AL H. TRIBUNAL SOLICITO: Tener por evacuado el informe de la Fiscalía Nacional Económica y, en su mérito, por aportados los antecedentes a la Consulta de autos.

PRIMER OTROSÍ: Solicito se sirva ese H. Tribunal tener por acompañados los siguientes documentos, bajo los apercibimientos legales correspondientes:

1. Anexo Confidencial I, el cual contiene las referencias correspondientes a la información confidencial utilizada en esta presentación;
2. Anexo Confidencial II, el cual contiene las referencias correspondientes a los gráficos y cuadros elaborados en base a información confidencial en este informe;
3. Anexo Confidencial III, el cual contiene la información de las principales cláusulas de los Acuerdos de Código Compartido vigentes de TAM;
4. Anexo Confidencial IV, el cual contiene la información de las principales cláusulas de los Acuerdos de Código Compartido vigentes de LAN;
5. Anexo Confidencial V, el cual contiene la información de las principales cláusulas de los *Cargo Prorate Agreements* vigentes de LAN;
6. Anexo Confidencial VI, el cual contiene la información de las principales cláusulas de los *Interline Prorate Agreements* vigentes de LAN;
7. Anexo A, el cual contiene la fórmula para calcular el yield mensual cobrado en Chile en cada uno de los distintos tramos de distancia según promedios ponderados;
8. Anexo B, el cual contiene el cálculo del cargo por combustible;
9. Bases de datos aportadas por la ACHET, la JAC, LAN y TAM, en base a las cuales se elaboraron los cuadros, gráficos y estimaciones de este informe;
10. Base de datos elaborada por la empresa "BBS", adquirida por esta Fiscalía, en base a las cuales se elaboraron cuadros, gráficos y estimaciones de este informe;
11. Presentación de consultoras externas de LAN, de fecha 27 de octubre de 2009;
12. Correo electrónico enviado por un representante de la ANAC a la Fiscalía, con fecha 23 de febrero de 2011;

13. Anexo C, que indica los links en los que es posible acceder a los casos resueltos por la Comisión Europea que han sido utilizados en esta presentación como referencia de derecho comparado para el análisis de la Fiscalía: Cases N° COMP/M.4439- Ryanair / Aer Lingus; COMP/M.3280-Air France/KLM (2004); COMP/M.5335-Lufthansa/SN Airholding (2009); COMP/M.5364-Iberia/Vueling/Clickair, (2009); COMP/37.730 — Austrain Airlines/Lufthansa; COMP//M.5141 KLM/Martinair (2008); COMP/M.3770-Lufthansa/Swiss; y caso Bundeskartellamt - Lufthansa/Eurowings (2001);
14. Documento emitido por la Comisión Europea y el United States Department of Transportation: “*Transatlantic Airline Alliances: Competitive Issues and regulatory approaches*”, de fecha 16 de Noviembre de 2010;
15. Resolución N°2 de la Agencia Nacional de Aviação Civil de Brasil, emitida con fecha 3 de julio de 2006, que aprueba el Reglamento sobre la asignación de horarios de llegadas y salidas de aeronaves de compañías aéreas de transporte nacional regular de pasajeros en los aeropuertos menciona; y
16. Documento de la IATA, “*Worldwide Scheduling Guideleness*”, de enero de 2010, 19ª edición.

Sírvase tener H. Tribunal decretar la confidencialidad de los documentos signados en los numerales 1,2, 3, 4, 5, 6, 9, 10 y 11, su custodia por el Sr. Secretario, en atención a que contienen información sensible para las personas de quienes emanan por contener información comercial relativa a sus empresas, y por cuanto su conocimiento por personas ajenas a ese H. Tribunal o a funcionarios de esta Fiscalía puede perjudicar de manera significativa la investigación llevada a cabo por esta Fiscalía, así como los intereses económicos y profesionales de las personas que han aportado información a esta Investigación.

SEGUNDO OTROSÍ: En cumplimiento de lo dispuesto en el Auto Acordado N° 11 de ese H. Tribunal, sírvase V.S. tener acompañadas las versiones públicas de los documentos confidenciales singularizados en el segundo otrosí de este escrito.

TERCER OTROSÍ: En cumplimiento de lo dispuesto en el Auto Acordado N° 11 de ese H. Tribunal, sírvase V.S. tener presente que esta Fiscalía remitirá al Sr. Secretario, con esta fecha, versión electrónica de esta presentación.

CUARTO OTROSÍ: En cumplimiento de lo ordenado por ese H. Tribunal en Ord. N° 159 de fecha 31 de enero de 2011, vengo en acompañar el expediente de la investigación Rol N° 1738-10 FNE, caratulada "Investigación por operación de concentración entre Lan Airlines S.A. y Tam Linhas Aereas S.A.", en sus tomos I al XV, solicitando se decrete la confidencialidad de las piezas de dicho expediente, en atención a que contienen información sensible de las personas de quienes emanan y/o por contener información comercial y estratégica relativa a sus empresas, por cuanto su conocimiento por terceros puede perjudicar de manera significativa los intereses económicos y/o profesionales de las personas o empresas de quienes emanan, algunos de los cuales han manifestado a esta Fiscalía su voluntad contraria a que dicha información sea revelada de conformidad al procedimiento establecido por la Ley N° 20.285 de Acceso a la Información Pública.

QUINTO OTROSÍ: H. Tribunal, dando estricto cumplimiento a lo ordenado por su Auto Acordado N° 11/2008, esta parte viene en acompañar versión pública de los documentos cuya confidencialidad se solicita en el Cuarto Otrosí de esta presentación, con excepción de la información aportada por LAN y TAM a dicha Investigación, contenida en los tomos II al X y XIII, atendido que dichas empresas manifestaron la imposibilidad de acompañar tales versiones públicas, según dan cuenta sus presentaciones contenidas en los señalados tomos, razón por la que solicito a ese H. Tribunal tenga a bien ordenar a tales compañías la presentación de dichas versiones.

SEXTO OTROSÍ: Sírvase ese H. Tribunal tener presente que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica consta del Decreto Supremo N° 211 de 3 agosto de 2010, en que se realiza mi nombramiento en el cargo de Fiscal, copia autorizada del cual se encuentra bajo la custodia en la Secretaria de ese H. Tribunal. Asimismo, sírvase ese H. Tribunal tener presente que, en mi calidad de abogado habilitado para el ejercicio de la profesión, con el domicilio ya indicado, asumo la defensa de la Fiscalía Nacional Económica en estos autos, y confiero

REPUBLICA DE CHILE
FISCALIA NACIONAL ECONOMICA
AGUSTINAS 853, PISO 2
SANTIAGO

poder a los abogados de la Fiscalía doña Carolina Bawlitza Fores y doña Francisca Levin Visic, habilitados para el ejercicio de la profesión, de mi mismo domicilio, con quienes podré actuar conjunta, separada e indistintamente, y que firman junto a mí en señal de aceptación.