

ANT.: Adquisición de control en Sky Airline S.A. por parte de Abra Group Limited.

Rol FNE F446-2025.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 29 de mayo de 2026.

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO

DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad con lo establecido en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973 (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”)¹ relativo a la operación de concentración del Antecedente, recomendando su aprobación, sujeta a las medidas de mitigación que más adelante se detallan, por las razones que a continuación se explican.

I. ANTECEDENTES

1. Mediante presentación de fecha 15 de diciembre de 2025, ingreso correlativo N°66.806-2025 (“**Notificación**”), por una parte, Abra Group Limited (“**Grupo Abra**”) y, por la otra, Inversiones Gibraltar SpA, Inmobiliaria Antuco Limitada y Comercial e Industrial Cabildo Limitada (todas ellas “**Grupo Gibraltar**”, y junto a Grupo Abra, “**Partes Notificantes**”) notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración, consistente en la eventual adquisición de influencia decisiva en Sky Airline S.A. (“**Sky**” o “**Entidad Objeto**”, y junto con Grupo Abra, “**Partes**”) por parte de Grupo Abra (“**Operación**”). Asimismo, solicitaron la exención de acompañar determinados antecedentes a la Notificación.
2. Con fecha 29 de diciembre de 2025, la Fiscalía resolvió la falta de completitud de la Notificación y eximió a las Partes de acompañar ciertos antecedentes. Posteriormente, mediante presentación de fecha 13 de enero de 2026, correlativo de ingreso N°68.261-2026 (“**Complemento**”), las Partes subsanaron los errores y omisiones de la Notificación identificados por la Fiscalía y solicitaron una nueva exención de acompañar antecedentes.
3. Conforme a lo señalado en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, con fecha 27 de enero de 2026, la Fiscalía instruyó el inicio de la investigación de la Operación bajo el Rol FNE F446–2025 (“**Investigación**”) y eximió a las Partes de presentar ciertos antecedentes a la Notificación.

¹ El presente Informe contiene información que forma parte del mismo, pero que es confidencial en los términos del artículo 39 letra a) del DL 211. De esta manera, las referencias a “[**-**]” dicen relación con información censurada y que se encuentra contenida en la versión confidencial del Informe.

4. En el marco de la Investigación, esta División de Fusiones (“**División**”) efectuó diversas diligencias, entre las que se encuentran solicitudes de información y tomas de declaración a representantes de las Partes, actores de los mercados afectados por la Operación y autoridades sectoriales correspondientes².
5. Adicionalmente, las Partes presentaron con fecha 2 de marzo de 2026, ingreso correlativo N°69.352-2026, un informe económico titulado “*Análisis de eficiencias de operación de concentración Grupo Abra/Sky Airline en el mercado aéreo en Chile*” elaborado por la consultora económica Compass Lexecon (“**Informe de Eficiencias**”).
6. El día 3 de marzo de 2026, de conformidad con el artículo 53 del DL 211, la Fiscalía sostuvo una reunión con las Partes Notificantes, donde se les informó, en base a los antecedentes de la Investigación recabados hasta esa fecha, de eventuales riesgos que la materialización de la Operación podría producir para la libre competencia.
7. Con fecha 4 de marzo de 2026, y de conformidad con lo establecido en el artículo 60 inciso segundo del DL 211, la Fiscalía y las Partes acordaron suspender por treinta días hábiles administrativos el plazo de investigación contemplado en el artículo 54 del DL 211. En dicho periodo, esta División realizó gestiones de investigación adicionales, con el objeto de evaluar los posibles efectos de la Operación en la competencia.
8. Luego, el 23 de marzo de 2026, con el fin de analizar los eventuales riesgos para la competencia que podrían derivarse de la Operación, las Partes Notificantes presentaron un informe económico titulado “*Análisis de presentación de riesgos de la FNE relativa a operación Grupo Abra/Sky Airline*” elaborado por la consultora económica Compass Lexecon (“**Informe de Análisis de Riesgos**”).
9. Con fecha 6 de abril de 2026, mediante presentación de ingreso correlativo N°70.282-2026, las Partes acompañaron a la Fiscalía el borrador más reciente del contrato en que constará la Operación (“**Contribution Agreement**”), respecto del cual esta Fiscalía advirtió la existencia de cláusulas accesorias de no competencia y de no solicitud. Luego, con fecha 14 de abril de 2026, la Fiscalía puso en conocimiento de las Partes que las referidas cláusulas no podían ser consideradas como accesorias a la Operación, al observarse que no se ajustaban a los criterios de proporcionalidad reconocidos por esta Fiscalía y el Honorable Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“**H. TDLC**”). En razón de lo anterior, las Partes realizaron tres presentaciones de medidas de mitigación de conformidad con el artículo 53 inciso tercero del DL 211, las cuales dieron lugar a tres sucesivas suspensiones del plazo de Investigación³.

² En particular se recibieron respuestas de oficios de solicitudes de información de: (i) Sky; (ii) Grupo Abra; (iii) LATAM Airlines Group S.A. (“**Latam**”); (iv) JetSMART Holding Limited (“**JetSMART**”); (v) American Airlines Inc. (“**American Airlines**”); (vi) Compañía Panameña de Aviación S.A. (“**Copa Airlines**”); (vii) Aerovías de México, S.A. de C.V. (“**Aeroméxico**”); (viii) Arajet S.A. (“**Arajjet**”); (ix) International Airlines Group (“**IAG**”); (x) United Airlines Agencia en Chile (“**United**”); (xi) Delta Airlines, Inc. (“**Delta**”); (xii) Societé Air France – Chile (“**AirFrance**”) y KLM Compañía Real Holandesa De Aviación (“**KLM**”, junto con AirFrance, “**AirFrance-KLM**”); (xiii) Air Canada Agencia en Chile (“**AirCanada**”); (xiv) Qatar Airways Cargo (“**Qatar Cargo**”); (xv) DHL Global Forwarding (Chile) S.A.; (xvi) Qantas Airways Limited (“**Qantas**”); (xvii) Junta de Aeronáutica Civil (“**JAC**”); (xviii) Agência Nacional De Aviação Civil de la República Federativa de Brasil (“**ANAC**”); (xix) Corporación Nacional De Consumidores y Usuarios (“**Conadecus**”); y, (xx) Asociación Gremial de Empresas de Turismo A.G.

Asimismo, se tomó declaración a representantes de Sky, Grupo Abra, Gol y a competidores de las Partes en transporte regular de pasajeros.

³ Las Partes Notificantes presentaron propuestas de medidas de mitigación con fecha 17 de abril de 2026, ingreso correlativo N°71.650–2026, 4 de mayo de 2026, ingreso correlativo N°71.922–2026, y 11 de mayo de 2026, ingreso correlativo 72.068-2026, todas dando lugar a suspensión del plazo de investigación por diez días hábiles. Para más información, véase Sección V.

II. PARTES Y OPERACIÓN

II.1. Grupo Abra

10. Grupo Abra es un consorcio aeronáutico integrado por las aerolíneas Aerovías del Continente Americano S.A. (“**Avianca**”), GOL Linhas Aéreas S.A. (“**Gol**”) y Wamos Air S.A. (“**Wamos**”)⁴. Sus principales accionistas son Mobi Group ([-%]), Kingsland Group ([-%]), South Lake One LLC ([-%]), Elliot Group ([-%]) y United Airlines Inc ([-%]). En Chile, el Grupo Abra recientemente constituyó la empresa NG Servicios Aéreos SpA, única filial del grupo constituida o domiciliada en Chile⁵, que a la fecha no se encontraría operativa y que tendría por objeto prestar servicios aéreos y complementar las actividades del grupo desde Santiago⁶.

a. Avianca

11. Avianca, con sede en Bogotá, República de Colombia, es una aerolínea que se dedica a la provisión de servicios de transporte aéreo de pasajeros y de carga. Avianca posee una flota de 163 aeronaves, principalmente del tipo Airbus A320 y A320neo, ambos modelos de fuselaje angosto (*i.e.* con un único pasillo) con capacidad para 180 pasajeros. En menor proporción, el grupo opera también aviones de fuselaje ancho, específicamente Airbus A330 y Boeing 787 *Dreamliner*, los que representan alrededor del 15% de su flota⁷.

12. En cuanto a su red, Avianca cubre 72 destinos en 24 países, a través de 174 rutas, conectando destinos en Norteamérica, Centroamérica y el Caribe, Europa y Sudamérica⁸. Sus dos *hubs* principales son el aeropuerto El Dorado de Bogotá y el aeropuerto de San Salvador⁹. Avianca forma parte de la red global Star Alliance¹⁰, y cuenta con 59 acuerdos interlínea y 18 acuerdos de código compartido, además de cuatro acuerdos interlínea operacionales¹¹.

13. Asimismo, Avianca presta servicios de transporte de carga bajo la marca “Avianca Cargo”, tanto con la flota de aviones cargueros de su filial Tampa Cargo S.A.S. como en las bodegas de carga de sus aviones de pasajeros¹². Estos vuelos incluyen transporte de carga con origen o destino Chile. Por último, Avianca presta también servicios de transporte aéreo de pasajeros de forma no regular, mediante vuelos chárter, con cobertura en Colombia y desde dicho país hacia el extranjero¹³.

14. Respecto a Chile, la red de Avianca conecta con el país únicamente a través de un vuelo directo entre Santiago y Bogotá, y no opera vuelos domésticos en Chile.

⁴ Véase: Notificación, párrafo 14.

⁵ Véase: Notificación, párrafo 15. Esto sin perjuicio de las sucursales en Chile de Avianca y su filial de transporte de carga, Tampa Cargo S.A.S.

⁶ Véase: declaración de gerente de finanzas de Grupo Abra de fecha 20 de marzo de 2026.

⁷ Véanse: (i) Informe de Eficiencias, p. 10; y (ii) Notificación, párrafo 74.

⁸ Véase: Notificación, párrafo 74.

⁹ Véase: Informe de Eficiencias, p. 10.

¹⁰ Star Alliance es una alianza aérea global fundada en 1997 que, actualmente, cuenta con 26 aerolíneas miembros: Aegean Airlines, Air Canada, Air China, Air India, Air New Zealand, ANA, Asiana Airlines, Austrian, Avianca, Brussels Airlines, Copa Airlines, Croatia Airlines, EgyptAir, Ethiopian Airlines, Eva Air, ITA Airways, LOT Polish Airlines, Lufthansa, Shenzhen Airlines, Singapore Airlines, South African Airways, Swiss, TAP Air Portugal, THAI Airways, Turkish Airlines y United. Véase: sitio web de Star Alliance <www.staralliance.com/en/member-airlines> [Última visita: 29.05.2026].

¹¹ Para detalles de estos acuerdos, véanse: (i) Notificación, Tabla N°6, pp. 52 y ss.; y, (ii) Informe de Eficiencias, p. 11.

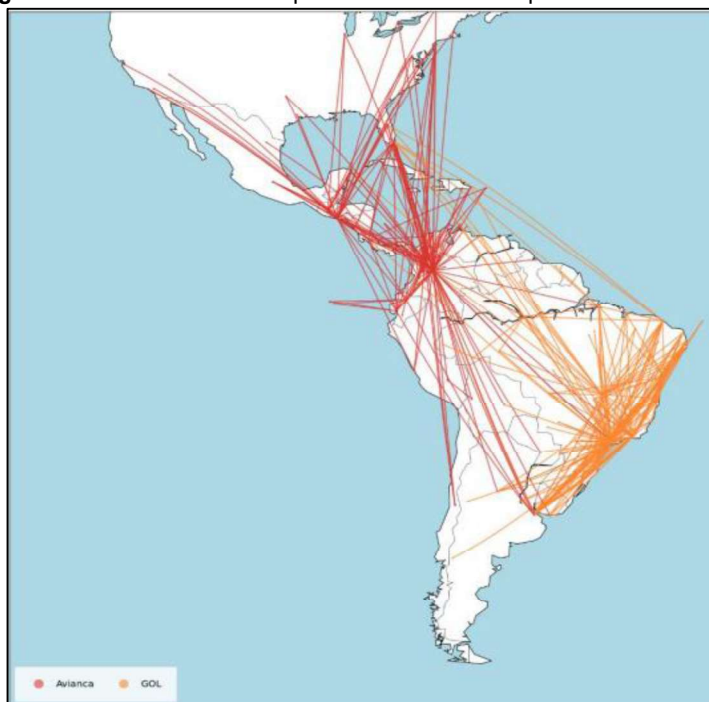
¹² Véase: Notificación, párrafo 74.

¹³ *Ibidem*.

b. Gol

15. Gol, con sede en São Paulo, República Federal de Brasil, es una aerolínea brasilera que ofrece servicios de transporte aéreo de pasajeros y carga en Latinoamérica. La flota de Gol está integrada por 146 aeronaves, todas del modelo Boeing 737, un avión de fuselaje angosto, con capacidad para transportar cerca de 160 pasajeros¹⁴.
16. En transporte de pasajeros, la red de Gol conecta a más de 60 destinos en aproximadamente 10 países de Latinoamérica y el Caribe, mientras que en servicios de transporte de carga, llega a más de 200 destinos internacionales en más de 90 países¹⁵. Gol no forma parte de ninguna alianza de aerolíneas, pero tiene 36 acuerdos interlínea y 16 acuerdos de código compartido¹⁶.
17. En relación con Chile, Gol operó vuelos en las rutas Santiago-São Paulo y Santiago-Río de Janeiro hasta marzo de 2020, momento en que suspendió indefinidamente todas sus operaciones internacionales a raíz de la crisis sanitaria derivada de la pandemia de COVID-19 (“**Crisis Sanitaria**”)¹⁷. Con posterioridad, como se ve en la Figura N°1, Gol ha concentrado de manera significativa sus operaciones en el mercado doméstico de Brasil¹⁸.

Figura N°1: Rutas atendidas por aerolíneas del Grupo Abra el año 2025.



Fuente: Informe de Eficiencias, p. 15. Elaborado a partir de Base Cirium DIIO¹⁹.

¹⁴ Véase: (i) Informe de Eficiencias, p. 12; y, (ii) sitio web de Gol <<https://www.voegol.com.br/sobre-a-gol/nossa-frota>>. [Última visita: 29.05.2026].

¹⁵ Véase: Notificación, párrafo 74.

¹⁶ Para detalles de estos acuerdos, véanse: (i) Notificación, Tabla N°6, pp. 52 y ss.; y, (ii) Informe de Eficiencias, p. 11.

¹⁷ Véase: Declaración del gerente comercial de Gol de fecha 19 de marzo de 2026.

¹⁸ Sin perjuicio de ello, de acuerdo con lo informado en el marco de la Investigación, Gol tendría en la actualidad planes de expandir sus operaciones en rutas internacionales de Latinoamérica. Véase: Declaración del gerente comercial de Gol de fecha 19 de marzo de 2026.

¹⁹ Cirium Diiio es una base de datos ampliamente utilizada por la industria, que consolida información detallada, tanto de servicios regulares como no regulares, sobre programación de vuelos por aerolínea y ruta, con información respecto al tipo de aeronave y su capacidad. Dicha base fue acompañada por las Partes en la Notificación.

c. Wamos Air

18. Wamos Air, con sede en Madrid, Reino de España, es un operador aéreo dedicado principalmente a la prestación de servicios de arrendamiento de naves bajo la modalidad *wet lease* a otras aerolíneas²⁰. Wamos Air también presta servicios de arrendamiento de aeronaves bajo la modalidad de *damp lease* y, en menor medida, el de operación de vuelos chárter²¹.
19. La flota de Wamos Air está compuesta exclusivamente por aeronaves de fuselaje ancho de la familia Airbus A330. En efecto, actualmente posee trece aviones Airbus A330, de los cuales ocho corresponden a aviones A330-300 y cinco a aviones A330-200²².
20. En relación con Chile, a noviembre de 2025, Wamos Air suministraba sus servicios a Latam para vuelos en las rutas Santiago-Lima, Santiago-Bogotá, Santiago-Ciudad de México y Santiago-Los Ángeles, y a Avianca para operar la ruta Santiago-Bogotá²³.

II.2. Grupo Gibraltar

21. El Grupo Gibraltar es un grupo empresarial de origen chileno controlado por miembros de la familia Paulmann Mast. Su sociedad matriz es Inversiones Gibraltar SpA y, junto a sus filiales Inmobiliaria Antuco Limitada, Comercial e Industrial Cabildo Limitada y Administradora de Empresas SpA, son los principales accionistas de Sky, con el [-]% de su capital accionario²⁴.
22. Fuera de la industria aérea, el Grupo Gibraltar participa a través de sus filiales y coligadas en distintos sectores económicos no relacionados con la Operación. En particular, desarrolla actividades vinculadas a la producción y distribución de alimentos, los sectores forestal y agropecuario, la importación y distribución de productos de consumo, la seguridad industrial, los servicios de revisión técnica automotriz, y la inversión y desarrollo inmobiliario, así como la conversión y distribución de productos *tissue*²⁵.

II.3. Sky Airline

Sky, con sede en Santiago de Chile, es una aerolínea chilena que ofrece principalmente servicios de transporte aéreo de pasajeros y, en menor medida, transporte de carga en las bodegas de sus aviones de pasajeros. Opera una flota compuesta por 36 aeronaves, integrada por modelos Airbus A320neo y A321neo. Se trata de aviones de fuselaje angosto con capacidades aproximadas de 186 y 238 pasajeros, respectivamente²⁶. Su red se compone de más de 40 destinos nacionales e internacionales, utilizando como *hubs* los aeropuertos de Santiago y Lima²⁷. Sky no participa de ninguna alianza global de aerolíneas,

²⁰ El *wet lease* es un tipo de arriendo en que una aerolínea entrega a otra el avión junto con la tripulación y la operación completa del vuelo, mientras que el *damp lease* funciona de manera similar, pero la tripulación de cabina es aportada por la aerolínea arrendataria. Por último, el *dry lease* considera únicamente el arriendo de la aeronave. Para una descripción detallada de los servicios de arrendamiento de naves y sus modalidades, véase la sección III.2.3. de este Informe.

²¹ Véase: CNMC, Informe y propuesta de resolución Expediente C/1482/24 Wamos Air, Abra Group y Wamos Executive, disponible en <<https://www.cnmc.es/sites/default/files/5546431.pdf>>.

²² Véase: Informe de Eficiencias, p. 15.

²³ Véase: Informe de Eficiencias, p. 15.

²⁴ El restante [-]% pertenece al Sr. Alberto Juan Scuncio Umana. Véase: Notificación, p. 5.

²⁵ Véase: Notificación, párrafo 78.

²⁶ Véase: Informe de Eficiencias, p. 15.

²⁷ En Lima, Perú, el Grupo Sky opera a través de la filial Sky Airline Perú S.A.C., donde tiene una importante participación doméstica con una operación regular de 14 destinos locales. Véase: Notificación, párrafo 84.

II.4. Operación

25. La Operación se enmarca en una relación preexistente entre las Partes, toda vez que con fecha 6 de septiembre de 2021 los accionistas del Grupo Abra otorgaron a Sky un préstamo convertible en acciones, que les confería el derecho a adquirir aproximadamente un [-]% de las acciones de Sky. Dicho financiamiento fue pactado a un plazo de cinco años, por lo que, a la fecha, se encuentra en una etapa avanzada de su vigencia³⁵. Luego, con fecha 23 de agosto de 2025 y estando vigente el préstamo convertible en acciones, las Partes suscribieron un *Term Sheet* no vinculante, el cual establece las bases para la celebración del *Contribution Agreement*, acuerdo definitivo mediante el cual se materializaría la Operación.
26. De este modo, de acuerdo con los términos contenidos en el *Term Sheet*, la Operación consiste en la eventual adquisición de control en Sky por parte del Grupo Abra, mediante el aporte de la totalidad de las acciones actualmente de propiedad del Grupo Gibraltar en Sky ([-]%) al Grupo Abra, lo que permitirá a este último ejercer influencia decisiva en la administración de Sky³⁶⁻³⁷. En consecuencia, la Operación corresponde a la hipótesis prevista en el artículo 47 letra b) del DL 211.

III. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

III.1. Consideraciones generales de la industria aérea

27. Según se desprende de la descripción de las actividades de las Partes detalladas *supra*, la Operación se enmarca e incide en diversos segmentos de la industria del transporte aéreo. A continuación, se exponen ciertas consideraciones generales respecto a esta industria, las cuales afectan tanto en la identificación de los mercados relevantes a analizar, así como en la evaluación competitiva posterior. En particular, por una parte, se revisan los rasgos generales del transporte aéreo en Chile y, por otra, la forma en que las aerolíneas organizan sus operaciones a través de redes, típicamente bajo esquemas *hub-and-spoke*.

a. La industria del transporte aéreo en Chile

28. En Chile, la industria del transporte aéreo de pasajeros y de carga se desenvuelve dentro de un esquema liberalizado, caracterizado por la apertura a la entrada de nuevos operadores y la libre fijación de tarifas³⁸. En línea con las tendencias observadas a nivel global, la acción del Estado se focaliza principalmente en aspectos técnicos, de seguridad y de coordinación³⁹.

³⁵ Véase el *Secured Convertible Loan Agreement*, de fecha 6 de septiembre de 2021, acompañado a la Notificación como Anexo Partes N°1.

³⁶ Las Partes Notificantes hacen presente que dicho acuerdo podría extenderse eventualmente a la participación minoritaria ([-]%) del Sr. Scuncio, que no formó parte de la Notificación, en caso de que decida adherirse a la Operación Propuesta bajo términos sustancialmente equivalentes, lo que llevaría al Grupo Abra a adquirir hasta el 100% del capital accionario de Sky. No obstante, de producirse dicha transacción no se alteran las conclusiones arribadas en el presente Informe. Véase: Notificación, p. 5.

³⁷ Como contraprestación, Grupo Abra emitirá y entregará nuevas acciones representativas del [-]% de su capital social a Inversiones Gibraltar SpA, porcentaje que podrá incrementarse hasta un [-]% sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones comerciales y financieras. Véase: Notificación, párrafo 2.

³⁸ Al respecto, véase: (i) Política Aero comercial de la Junta de Aeronáutica Civil, disponible en: <<https://www.iac.gob.cl/politica-aerocomercial/>> [Última visita: 29.05.2026]; y, (ii) Decreto N°232 de 2014 del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, que aprueba el Reglamento de Facilitación del Transporte Aéreo Internacional.

³⁹ Véase: ITF (2019), *Liberalisation of Air Transport*, ITF Research Reports, OECD Publishing, Paris, disponible en <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/05/liberalisation-of-air-transport_e600637b/1170876b-en.pdf> [Última visita: 29.05.2026].

29. En el ámbito doméstico, las aerolíneas nacionales y extranjeras deben obtener las autorizaciones y cumplir con los estándares técnicos establecidos por la JAC y la Dirección General de Aeronáutica Civil (“**DGAC**”), conforme al marco normativo vigente⁴⁰. En particular, la JAC interviene en la asignación de derechos de tráfico y en la aprobación de servicios aéreos, mientras que la DGAC ejerce funciones de carácter técnico y operativo, incluyendo la certificación de operadores, la supervisión de la seguridad operacional y el control del cumplimiento de las normas sectoriales.
30. Respecto a las rutas internacionales, los derechos de tráfico emanan de Acuerdos de Servicios Aéreos suscritos bilateral o multilateralmente⁴¹. Estos tratados estipulan frecuencias, puntos de acceso y libertades aplicables. La JAC, en representación del Estado, gestiona estos acuerdos que, por regla general, son acuerdos de cielo abierto, sin perjuicio de que en algunos casos establecen límites a las frecuencias de vuelo⁴². En este sentido, cuando dichos acuerdos imponen límites a las frecuencias disponibles, éstas pueden llegar a ser un insumo escaso y, por tanto, una barrera a la entrada en el mercado aéreo internacional⁴³⁻⁴⁴.

⁴⁰ El marco normativo aplicable está constituido, principalmente, por la Ley N°18.916 que aprueba el Código Aeronáutico; la Ley N°16.752 que fija la organización y funciones de la Dirección General de Aeronáutica Civil; el Decreto Ley N°2.564 que dicta normas sobre aviación comercial (“**Ley de Aviación Comercial**”); y el Decreto con Fuerza de Ley N°241 de 1960, del Ministerio de Hacienda, que establece la ley orgánica de la JAC. Asimismo, forman parte de este marco diversos cuerpos reglamentarios sectoriales y tratados internacionales ratificados por Chile que se encuentran vigentes.

⁴¹ Los Acuerdos de Servicios Aéreos son tratados internacionales a través de los que dos o más Estados regulan el transporte aéreo de pasajeros, cargas entre sus territorios, política de tarifas y códigos, y se especifican obligaciones relacionadas con la seguridad de vuelo y la seguridad de la aviación contra actos de interferencia ilícita, cuya base es el Convenio sobre Aviación Civil Internacional de 1944 (también conocido como el Convenio de Chicago).

⁴² El Estado de Chile mantiene acuerdos bilaterales que incluyen algún grado de restricción en cuanto a frecuencias con los siguientes países: Alemania, Arabia Saudita, Australia, Canadá, China, Colombia, España, Fiji, Francia, India, Jordania, Perú y Suiza. Al respecto, véase <<https://www.jac.gob.cl/politica-aerocomercial/grado-de-apertura/>> [Última visita: 29.05.2026].

⁴³ En aquellos casos donde la capacidad de tráfico internacional se encuentra restringida por acuerdos bilaterales, es decir, cuando el número de frecuencias disponibles es menor al interés de las aerolíneas, la JAC debe asignar dichas frecuencias mediante un proceso de licitación pública. Esta obligación se establece en la Ley de Aviación Comercial y en su reglamento, el Decreto Supremo N°102 de 1981 del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, que regula los procedimientos de adjudicación. En particular, el artículo 4° del Decreto Supremo dispone que: “*La Junta de Aeronáutica Civil asignará la o las frecuencias disponibles a la empresa que haya ofrecido la mayor suma de dinero por cada una de ellas, y procederá a devolver la garantía a los interesados restantes*”.

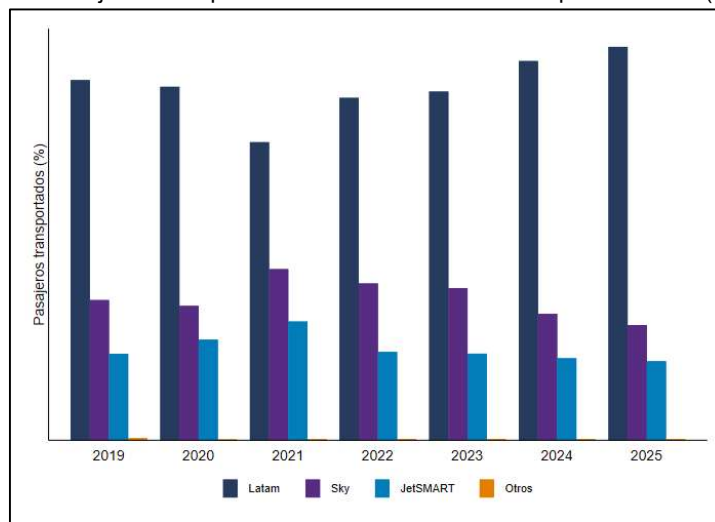
Cabe señalar que en 2024 la Fiscalía recomendó al Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (“**MTT**”) reforzar las medidas contenidas en la propuesta de reglamento de licitación pública para asignar frecuencias. La Resolución N°101 del 9.09.2024 de la investigación sobre frecuencias aéreas internacionales restringidas, desarrollada bajo el Rol FNE N° 2755-24, determinó que las frecuencias aéreas internacionales restringidas limitan la competencia en el mercado aéreo de pasajeros y carga, destacando la importancia del mecanismo y condiciones de su asignación, considerando los efectos en la competencia. En ese contexto, la FNE revisó la propuesta publicada por el MTT y la JAC e hizo recomendaciones respecto a la duración de las asignaciones, el mecanismo de licitación y el proceso de determinación de los umbrales de uso mínimo por ruta.

⁴⁴ Una ruta que ha dado lugar a cuestionamientos en relación con la gestión de frecuencias restringidas corresponde a la ruta Santiago-Lima, recientemente analizada por el H. TDLC en su Resolución N°85/2025. En dicha decisión, el H. TDLC concluyó que las bases de licitación elaboradas por la JAC no infringían el DL 211, en la medida que se ajustaban al marco normativo vigente y resguardaban adecuadamente los principios de rivalidad y transparencia en la asignación de frecuencias. Sin perjuicio de ello, el Tribunal advirtió que el sistema es susceptible de perfeccionamientos, en atención a que la escasez de frecuencias bilaterales con Perú y la existencia de asignaciones de carácter indefinido pueden generar ventajas estructurales en favor de ciertos operadores, configurando eventuales barreras a la entrada. En este contexto, la JAC ha señalado que se encuentra trabajando en un nuevo reglamento que sustituiría el criterio exclusivamente monetario por uno basado en el porcentaje de utilización efectiva de las frecuencias adjudicadas, indicando que con ello busca promover su uso eficiente y evitar su concentración. Al respecto, véase: <<https://mtt.gob.cl/culmina-con-exito-consulta-ciudadana-sobre-el-nuevo-reglamento-para-asignacion-de-frecuencias-aereas/>> [Última visita: 29.05.2026].

Ahora bien, el Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones alcanzó recientemente, con fecha 27 de enero de 2026, un acuerdo con la República del Perú para duplicar las frecuencias disponibles en la ruta Santiago-Lima. Al respecto, véase: <<https://www.jac.gob.cl/avance-historico-mtt-logra-importante-acuerdo-para-ampliar-frecuencia-de-vuelos-entre-chile-y-peru/>> [Última visita: 29.05.2026].

31. En cuanto a las empresas que participan en la industria del transporte aéreo en Chile, la base de datos *Direct Data Solution* (“**Base DDS**”)⁴⁵ de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (“**IATA**”) muestra que 33 aerolíneas operaron en Chile durante el 2025⁴⁶.
32. Respecto al mercado doméstico, como se observa en la Figura N°3, son principalmente cuatro las aerolíneas que operaron: Latam, Sky, JetSMART y Aerovías DAP⁴⁷. Al cierre del año 2025 Latam, es la aerolínea que transporta un mayor número de pasajeros en vuelos domésticos, representando consistentemente a más del 50% del total de pasajeros. Luego le siguen Sky y JetSMART, que transportan casi la totalidad del porcentaje restante.

Figura N°3: Pasajeros transportados en vuelos domésticos por aerolínea (2019-2025)



Fuente: Elaborado a partir de la Base DDS.

33. En cuanto a los vuelos internacionales desde o hacia Chile, al 2025 existe un número importante de aerolíneas que operan en el país. Ahora, al analizar el número de pasajeros transportados durante los últimos años, y como se puede observar en el Figura N°4, Latam es la aerolínea que transporta el mayor número de pasajeros, seguido por Sky y JetSMART que también cuentan con una participación importante en el mercado.

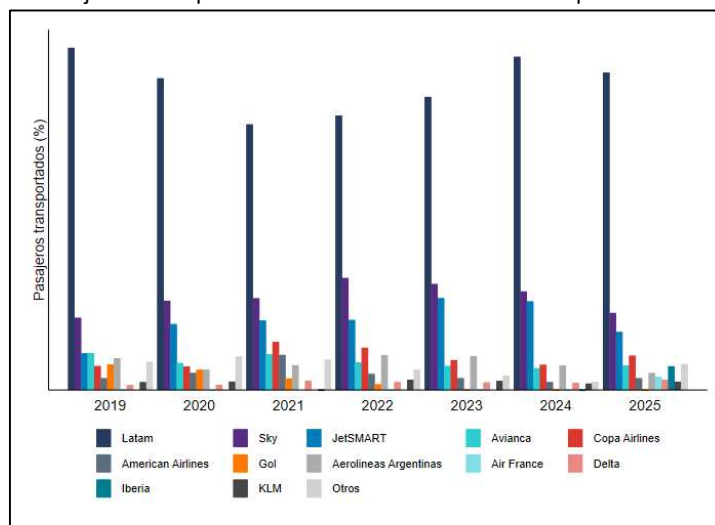
⁴⁵ DDS es una plataforma administrada por la IATA que consolida información de tráfico de pasajeros proveniente tanto de aerolíneas como de sistemas globales de distribución.

⁴⁶ Se consideraron solamente aerolíneas que transportaron más de 1.000 pasajeros durante el año 2025, que son las siguientes: (i) All Nippon Airways Co., Ltd.; (ii) Aeroméxico; (iii) Aerolíneas Argentinas; (iv) Aerovías DAP S.A.; (v) Air Canada; (vi) Air Europa Líneas Aéreas, S.A.U.; (vii) AirFrance; (viii) Air Tahiti Nui; (ix) American Airlines; (x) Arájet; (xi) Asiana Airlines, Inc.; (xii) Avianca; (xiii) Empresa Pública Nacional Estratégica Boliviana de Aviación; (xiv) British Airways plc; (xv) Cathay Pacific Airways Limited; (xvi) Condor Flugdienst GmbH; (xvii) Copa Airlines; (xviii) Delta; (xix) Emirates; (xx) Iberia Líneas Aéreas de España S.A. Operadora; (xxi) Japan Airlines Co., Ltd.; (xxii) JetSMART; (xxiii) KLM; (xxiv) Korean Air Lines Co., Ltd.; (xxv) Latam; (xxvi) Deutsche Lufthansa Aktiengesellschaft; (xxvii) Qantas; (xxviii) Qatar Airways Group Q.C.S.C.; (xxix) Sky; (xxx) Swiss; (xxxi) South African Airways SOC Limited; (xxxii) Turkish Airlines; y, (xxxiii) United.

Algunas de las aerolíneas identificadas forman parte de un mismo grupo empresarial. En particular, Air France y KLM pertenecen al grupo Air France-KLM; British Airways e Iberia pertenecen a IAG; Lufthansa y SWISS forman parte del Lufthansa Group; y, Korean Air y Asiana Airlines forman parte de un mismo grupo empresarial.

⁴⁷ Aerovías DAP es una empresa de transporte aéreo con base en la comuna de Punta Arenas, que opera servicios regulares y chárter en el extremo sur de Chile —incluyendo rutas regulares a Balmaceda, Porvenir y Puerto Williams—, así como hacia la Antártica. Asimismo, comercializa regularmente un vuelo en el norte del país que conecta Santiago con El Salvador. Véase <<https://dapairline.com/vuelos-regulares/>> [Última visita: 29.05.2026].

Figura N°4: Pasajeros transportados en vuelos internacionales por aerolínea (2019-2025)



Fuente: Elaborado a partir de la Base DDS.

b. Estructura de redes de la industria aérea

34. La industria del transporte aéreo se caracteriza en que sus activos –como aeronaves, pilotos y tripulaciones– son inherentemente móviles y las aerolíneas ajustan de manera constante sus operaciones mediante la entrada y salida de rutas⁴⁸. En este contexto, la relevancia y el valor de una aerolínea para los consumidores no dependen únicamente del precio o de una ruta específica, sino también de factores más amplios, como la extensión y cobertura de su red de rutas a nivel nacional e internacional, su programa de fidelización, su presencia en aeropuertos clave, y la calidad y diferenciación de su oferta de servicios⁴⁹.
35. Como ha sido señalado por la FNE y el H. TDLC⁵⁰, la industria del transporte aéreo es caracterizada por la formación de esquemas *hub and spoke*, en los cuales las aerolíneas buscan concentrar la mayor cantidad de tráfico posible en un aeropuerto base (o *hub*) para luego distribuir a los pasajeros a distintos destinos finales mediante rutas *spoke*⁵¹. En este sentido, las aerolíneas buscan optimizar sus redes a efectos de aprovechar economías de ámbito y de densidad, de modo de poder ofrecer itinerarios que no sería posible sustentar bajo un esquema de vuelos directos (punto a punto)⁵².

⁴⁸ Al respecto, véase US District Court for the District of Massachusetts, *United States v. JetBlue Airways Corp.*, 2024, p. 69.

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ En relación con lo señalado por la FNE, véanse: (i) FNE, Informe de aprobación “Adquisición de control en JetSMART Holdings Limited por parte American Airlines, Inc.”, Rol FNE F327-2022 (“Informe FNE Rol F327-2022”), párrafo 8; (ii) FNE, Aporte de Antecedentes de fecha 4 de noviembre 2016, al proceso Rol NC434 -2016 TDLC, párrafos 18 y ss.; y, (iii) FNE, Informe de “Investigación sobre diversos acuerdos y vínculos entre Latam Airlines Group S.A. y Delta Air Lines, Inc.”, Rol N°2585-19 (“Informe FNE AE Latam Delta”), párrafos 90 y ss.

Respecto a lo señalado por el H. TDLC, véanse: (i) Resolución N°37/2011 del H. TDLC en autos caratulados “Consulta de CONADECUS sobre operación de concentración entre LAN Airlines S.A. y TAM Linhas Aéreas S.A.”, Rol NC-388-2011 (“H. TDLC, Resolución N°37/2011”), considerando 55°; y, (ii) Resolución N°54/2018 del H. TDLC en autos caratulados “Consulta de la Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G. sobre operación de concentración Latam Airlines Group, American Airlines Inc. y otras.”, Rol NC-434-2016 (“H. TDLC, Resolución N°54/2018”), considerando 26°.

⁵¹ El *hub and spoke* corresponde a un sistema de conexiones entre los distintos puntos que sirve una red de cobertura de una aerolínea en el cual éstas se organizan como rayos de una rueda (*spokes*) alrededor de un núcleo (*hub*) que sirve como acumulador de pasajeros, con el fin de reunir la densidad crítica para hacer rentables las conexiones a destino. Véase a este respecto, H. TDLC, Resolución N°54/2018, considerando 23° y ss.

⁵² Informe FNE AE Latam Delta, párrafo 90.

36. Atendidas las ventajas asociadas a operar redes de mayor escala bajo el esquema *hub-and-spoke*, en la industria del transporte aéreo se observan diversos grados de integración entre aerolíneas. Además de la integración plena de aerolíneas bajo un mismo grupo empresarial, existen múltiples mecanismos de colaboración que van desde *joint ventures* para rutas o zonas específicas —que, en dichas rutas o zonas, exhiben semejanzas a una fusión desde el punto de vista competitivo— hasta mecanismos de cooperación operativa o comercial, como las alianzas globales⁵³, los acuerdos de código compartido⁵⁴ y los acuerdos interlínea⁵⁵.
37. En casos como el de la Operación, en que dos aerolíneas con redes que coinciden en algunos puntos se integran a raíz de una concentración, la entidad resultante combina normalmente tramos complementarios y tramos superpuestos, lo que se traduce en dos efectos. Por un lado, la incorporación de rutas complementarias permite ampliar la cobertura de la red. Por otro lado, en el caso de rutas superpuestas, sean actuales o potenciales, se elimina la rivalidad de las aerolíneas que se concentran, aumentando el nivel de concentración y reduciéndose las alternativas independientes para los consumidores en dichas rutas.

III.2. Mercados relevantes

38. A continuación, se expondrán los lineamientos que esta División utilizó para evaluar la Operación en función de las superposiciones existentes entre las actividades de las Partes, con el objeto de determinar el alcance del análisis competitivo a realizar, siguiendo lo establecido en la Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales (“**Guía de Análisis Horizontal**”)⁵⁶. Para ello, tuvo especialmente en consideración la jurisprudencia existente a la fecha, tanto de la FNE como del H. TDLC⁵⁷ y la Excma. Corte Suprema⁵⁸.
39. De modo preliminar, esta División pudo observar que, con prescindencia de la delimitación precisa de los mercados relevantes, ambas Partes traslapan actividades en tres segmentos de la industria del transporte aéreo, que son los siguientes: (i) transporte regular de pasajeros; (ii) transporte aéreo de carga; y, (iii) arrendamiento de aeronaves⁵⁹. A continuación, se desarrollarán los criterios que tuvo a la vista esta División para definir los mercados relevantes de cada uno de estos tres segmentos de la industria.

⁵³ Dichas alianzas globales son: Star Alliance, SkyTeam y OneWorld. Véase Informe FNE AE Latam Delta, párrafo 92.

⁵⁴ En virtud de los acuerdos de código compartido, dos aerolíneas convienen en incorporar sus códigos a vuelos operados por la contraparte, con el fin de comercializar —a cambio del pago de una prorrata determinada por asiento vendido— vuelos operados por la otra aerolínea como si se tratase de vuelos propios, sin coordinar ninguna de las variables estratégicas utilizadas al momento de competir. Véanse: (i) H. TDLC, Resolución N°37/2011, párrafo 68 y ss.; y, (ii) Informe FNE AE Latam Delta, párrafo 94.

⁵⁵ Los acuerdos interlínea facultan a una aerolínea a comprar asientos en vuelos de la contraparte para rutas no cubiertas por la red de la primera, con el fin de ofrecer a sus clientes tal punto como destino, dando la calidad de insumo —de cara a la parte que vende el vuelo— al vuelo operado por la contraparte. Véanse: (i) H. TDLC, Resolución N°54/2018, Considerando 32; y, (ii) Informe FNE AE Latam Delta, párrafo 93 y ss.

⁵⁶ Guía de Análisis Horizontal, párrafos 11 y 12. Disponible en: <<https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2022/05/20220531.-Guia-para-el-Analisis-de-Operaciones-de-Concentracion-Horizontales-version-final-en-castellano.pdf>> [Última visita 29.05.2026].

⁵⁷ En particular, se tuvieron a la vista, entre otros, los siguientes pronunciamientos: (i) H. TDLC, Resolución N°85/2025; (ii) H. TDLC, Resolución N°54/2018; (iii) H. TLDC, Resolución N°37/2011; (iv) H. TDLC, Sentencia N°44/2006; (v) Informe FNE Rol F327-2022; y, (v) Informe FNE AE Latam Delta.

⁵⁸ Excma. Corte Suprema, Sentencia en causa Rol N°31.502-2018.

⁵⁹ Si bien Sky y las aerolíneas del Grupo Abra prestan en la actualidad servicios de transporte no regular de pasajeros, dicho servicio no fue objeto de análisis en Investigación, atendida la ausencia de traslape geográfico entre las actividades de las Partes.

40. Para tales efectos, se expondrá la aproximación ofrecida por las Partes Notificantes, se revisarán luego los principales pronunciamientos jurisprudenciales en relación con las definiciones de mercado relevante de producto y geográfico y, por último, se presentarán las conclusiones a las que ha arribado esta División y sobre las cuales se orienta el análisis competitivo de la Sección IV de este Informe.

III.2.1. Transporte regular de pasajeros

41. En relación con el transporte regular de pasajeros, las Partes Notificantes sostienen que, desde el punto de vista del producto, el mercado relevante corresponde a los servicios regulares de transporte aéreo de pasajeros, esto es, aquellos ofrecidos de manera continua, abiertos al público general y comercializados por asiento. Esta definición de mercado relevante excluye los servicios de vuelos chárter, así como el transporte por otros medios que no resultan sustituibles en términos de tiempo total de viaje, calidad o disponibilidad⁶⁰.
42. Desde el punto de vista geográfico, las Partes Notificantes sostienen, como aproximación general, que el mercado debe definirse por pares origen-destino (“O&D”), en sentido bidireccional. Luego, en relación con la distinción entre vuelos directos y vuelos con conexión, afirman que debe analizarse caso a caso, atendiendo a si estos pueden ejercer presión competitiva efectiva sobre los vuelos directos, lo que se verificaría con mayor frecuencia en rutas de larga distancia (*i.e.*, mayor a 6 horas de vuelo), cuando el tiempo total de viaje es razonablemente comparable y existe oferta regular y comercializada de vuelos indirectos⁶¹.
43. De un modo similar a lo argumentado por las Partes Notificantes, la Fiscalía ha indicado consistentemente que este mercado se limita a los servicios de transporte aéreo regular de pasajeros, excluyendo del análisis tanto a vuelos chárter como a otros medios de transporte⁶². En cuanto al mercado geográfico, este ha sido definido a nivel de pares de ciudades O&D en sentido bidireccional⁶³. Esta definición pone acento en las preferencias de la demanda, debido a que los consumidores difícilmente considerarán dos itinerarios con distintos O&D como sustitutos⁶⁴, y se alinea al análisis generalmente adoptado en otras jurisdicciones⁶⁵.
44. Sobre la sustituibilidad entre vuelos directos e indirectos, la Fiscalía ha sostenido que debe hacerse un análisis caso a caso⁶⁶. En concreto, el H. TDLC ha sostenido que los vuelos indirectos pueden considerarse como sustitutos “*en la medida que el tiempo de viaje no se incrementa desproporcionadamente en comparación con el de un vuelo directo*”⁶⁷. En ese sentido, jurisprudencia comparada suele considerar que en rutas de larga distancia (*i.e.*, mayores a 6 horas) itinerarios con una escala podrían constituir una alternativa competitiva a los vuelos directos⁶⁸.

⁶⁰ Véase: Notificación, párrafo 159.

⁶¹ Véase: Notificación, párrafo 160.

⁶² Véanse Informe AE FNE Latam Delta, párrafo 98.

⁶³ Véanse: (i) H. TDLC, Resolución N°54/2018, Considerando 44 y ss.; y, (ii) Excm.a. Corte Suprema, sentencia en causa Rol N°31.502-2018, Considerando Primero.2.

⁶⁴ Informe FNE AE Latam Delta, párrafo 98.

⁶⁵ Véanse, entre otros: (i) Comisión Europea (2024), Caso M.11071 Lufthansa/MEF/ITA, párrafos 78 y ss.; y, (ii) US District Court for the District of Massachusetts, *United States v. JetBlue Airways Corp.*, 2024, p. 70.

⁶⁶ Postura que recoge Sentencia N°44/2006 del H. TDLC en autos caratulados “*Demanda de Sky Service S.A. en contra del MTT y otros*” (“**H. TDLC, Sentencia N°44/2006**”), Visto 3.2.

⁶⁷ H. TDLC, Resolución N°37/2011, párrafo 155.

⁶⁸ Véanse a este respecto: (i) Comisión Europea (2013), Caso M.6607 US Airways Group/American Airlines, párrafo 19; y, (ii) Comisión Europea (2009), Caso M.5440 Lufthansa/Austrian Airlines, párrafo 27.

45. Adicionalmente, para efectos del análisis competitivo, en la jurisprudencia se han propuesto segmentaciones adicionales dentro del mercado de transporte regular de pasajeros, distinguiendo entre pasajeros sensibles al tiempo –premium– y pasajeros menos sensibles al tiempo –no premium–⁶⁹. Los primeros serían típicamente pasajeros de negocios, que viajan con frecuencia y tienen mayores requerimientos de flexibilidad en los pasajes, mientras que los del segundo grupo serían típicamente pasajeros con fines turísticos que estarían dispuestos a aceptar vuelos de mayor duración y menor flexibilidad con tal de obtener mejores precios.
46. En relación a una posible segmentación por temporadas, las Partes señalan que la estacionalidad de las rutas es principalmente una variación en los niveles de demanda, y que durante todo el año las principales aerolíneas compiten por el mismo conjunto de pasajeros, bajo modelos de negocio estables y mediante mecanismos competitivos similares⁷⁰.
47. Sobre este aspecto, la jurisprudencia comparada ha reconocido que la industria opera sobre la base de dos temporadas, invierno y verano, diferenciadas bajo el sistema de la IATA. Debido a que la asignación de *slots* y la programación de vuelos se realizan separadamente para cada temporada, se ha considerado que los efectos competitivos de una operación deben evaluarse respecto de ambas temporadas, aunque usualmente desarrollando un análisis conjunto en cada mercado⁷¹.
48. Por último, esta División tuvo en consideración que una definición de los mercados relevantes a partir de pares O&D, si bien desde el punto de vista de la demanda puede resultar adecuada, esta no captaría del todo ciertas dinámicas competitivas de los oferentes de esta industria, ya que la competencia podría darse por redes de conexiones. Por este motivo, tanto la Fiscalía como el H. TDLC han reconocido de forma complementaria un análisis de red⁷².
49. Teniendo a la vista lo señalado anteriormente, el presente Informe analizará los efectos de la Operación sobre la base de un mercado consistente en los servicios regulares de transporte aéreo de pasajeros entre pares O&D ciudad-ciudad, considerados en sentido bidireccional. Además, en aquellas rutas de larga distancia se considerarán tanto vuelos directos como aquellos con una conexión por ser la aproximación más conservadora, en atención a que las Partes traslapan sus actividades solo en rutas con conexión. En cambio, en las rutas de corta distancia se consideran únicamente los vuelos directos. Por otra parte, no se realizaron segmentaciones adicionales según la sensibilidad al tiempo o al precio de los pasajeros en los mercados analizados, al no alterar las conclusiones en ninguna de las rutas analizadas. Por último, respecto a posibles segmentaciones por factores estacionales, se profundizará en ellas únicamente cuando sea relevante para el análisis competitivo de una ruta en particular.

III.2.2. Transporte aéreo de carga

50. En relación con las actividades de transporte aéreo de carga, las Partes Notificantes sostienen que su definición como mercado relevante corresponde a los servicios regulares de transporte aéreo internacional de carga incluyendo distintos tipos de operadores, a

⁶⁹ Véanse: H. TDLC, Resolución N°54/2018, considerando 47.

⁷⁰ Véase: Complemento, párrafos 79 y ss.

⁷¹ Véanse: (i) Comisión Europea (2024), Caso M. 11071 Deutsche Lufthansa/MEF/ITA (2024), párrafo 88; y, (ii) Comisión Europea (2019).

⁷² Véase: Informe FNE AE Latam Delta, párrafo 100; y, H. TDLC – Resolución N°37, párrafo 63-64.

saber: (i) aerolíneas combinadas, que operan servicios regulares de transporte de pasajeros y carga en las bodegas de sus aviones (*bellies*) o bien en aeronaves cargueras exclusivas; (ii) aerolíneas exclusivamente cargueras, que operan aeronaves de carga completa; (iii) aerolíneas con capacidad de carga exclusiva y única en *bellies* de aviones de pasajeros; y, (iv) integradores, que combinan servicios aéreos con servicios terrestres, ofreciendo soluciones puerta a puerta⁷³. Respecto al alcance geográfico del mercado, las Partes Notificantes sostienen que este debe definirse por pares O&D país-país, en sentido unidireccional, incluyendo tanto vuelos directos como con conexión⁷⁴.

51. En cuanto al mercado de producto, la jurisprudencia suele caracterizarlo como el de servicios de transporte aéreo de carga, excluyendo otras modalidades de transporte y sin distinguir por tipo de carga o aeronave⁷⁵. Respecto al mercado geográfico, tanto la Fiscalía como jurisprudencia comparada han señalado que el enfoque de pares O&D ciudad-ciudad no sería apropiado para la carga aérea, dado que los consumidores tienen una menor sensibilidad al tiempo, el transporte es de naturaleza intermodal y la demanda difiere en cada extremo de las rutas⁷⁶. Por ello, el mercado se define a nivel país-país o país-continente, de forma unidireccional, incluyendo vuelos directos e indirectos. Por último, un enfoque más amplio que comprenda a todo el continente o uno más restringido, depende de la infraestructura disponible entre los países del continente: para Europa y Norteamérica se ha adoptado generalmente un enfoque continental, mientras que para Sudamérica corresponde un enfoque país-país⁷⁷.
52. Sobre la base de los elementos analizados, esta División examinará los efectos de la Operación sobre el transporte aéreo de carga en línea con lo resuelto en decisiones previas nacionales y comparadas respecto a rutas con O&D en Sudamérica y lo propuesto por las Partes Notificantes. Así, se analizarán los mercados de transporte aéreo de carga como pares O&D de carácter unidireccional a nivel país – país. Por su parte, tratándose de Norteamérica, si bien en ocasiones se ha considerado como un único destino (Canadá – EE.UU.), el presente análisis ha optado por delimitar el mercado relevante únicamente respecto de EE.UU., por tratarse de la aproximación más conservadora.

III.2.3. Arrendamiento de aeronaves bajo modalidad *wet lease*

53. En cuanto a las actividades de arrendamiento de aeronaves, las Partes Notificantes argumentan que bajo la modalidad *wet lease* sería un mercado relevante de producto en sí mismo, entendido como la provisión de capacidad operativa generalmente integral (incluyendo aeronave, tripulación, mantenimiento y seguros) por parte de un proveedor a una aerolínea arrendataria que comercializa el servicio bajo su propia marca y red, distinguiéndola de otras modalidades de arrendamiento de aeronaves –como el *dry lease* o *damp lease*– en tanto estas no constituirían sustitutos cercanos desde la perspectiva de la demanda⁷⁸. Asimismo, las Partes Notificantes consideran necesario segmentar dentro del *wet lease* según el tipo de aeronave, particularmente entre aeronaves de fuselaje angosto (*narrow body*) y ancho (*wide body*), en atención a que ambos satisfacen

⁷³ Véase: Notificación, párrafos 165-172.

⁷⁴ *Ibidem*.

⁷⁵ Comisión Europea (2013), Caso M. 6828 Delta Airlines/Virgin Group/Virgin Atlantic Limited, p. 78. Esto es consistente con lo indicado por los actores durante la investigación.

⁷⁶ Excma. Corte Suprema, Sentencia en causa Rol N°31.502-2018, Considerando Primero.2.

⁷⁷ Véanse: (i) Aporte de antecedentes la FNE de fecha 5 de abril de 2011, en causa Rol NC N°388-11 caratulada “Consulta de Conadecus sobre operación de concentración LAN Airlines S.A. y TAM Linhas Aéreas S.A.”; y, (ii) H. TDLC, Resolución N°54, párrafo 62.

⁷⁸ Véase: Notificación, párrafo 184.

necesidades operativas distintas y no son plenamente sustituibles entre sí para las aerolíneas⁷⁹.

54. Respecto de la dimensión geográfica, las Partes Notificantes estiman adecuado considerar este mercado como mundial, en la medida que los proveedores de *wet lease* operan y ofrecen capacidad de forma internacional y bajo condiciones comerciales relativamente homogéneas⁸⁰.
55. Si bien no existe jurisprudencia nacional recaída específicamente sobre las actividades de arrendamiento de aeronaves, este mercado sí ha sido objeto de análisis en la jurisprudencia comparada. En particular, la modalidad de arrendamiento *wet lease* ha sido caracterizada como la provisión de capacidad operativa completa por parte de un arrendador (*lessor*) a una aerolínea arrendataria (*lessee*), que comercializa los vuelos bajo su propio riesgo y estructura comercial⁸¹. Asimismo, se ha señalado que la modalidad de arrendamiento *wet lease* no sería sustituible por otras modalidades como el *dry lease*⁸² o los servicios de franquicia⁸³, tratándose de un mercado de producto en sí mismo. En efecto, únicamente se ha dejado abierta la posibilidad de que el *damp lease* sea parte del mismo mercado de producto, al ser una modalidad similar al *wet lease*, con la única diferencia de que la tripulación de cabina es proporcionada por el arrendatario⁸⁴.
56. Por otro lado, a nivel comparado también se ha abordado una posible segmentación en consideración al tamaño y capacidad de las aeronaves. En particular, se ha señalado que las aerolíneas no considerarían a los distintos tipos y tamaños de aeronaves como sustitutos entre sí⁸⁵, siendo posible segmentar entre aeronaves de fuselaje ancho (*wide-body*), típicamente con capacidad para más de 200 pasajeros, y aquellas de fuselaje angosto (*narrow-body*), con capacidades que van de los 100 a los 200 pasajeros⁸⁶.
57. Desde el punto de vista geográfico, la jurisprudencia comparada ha considerado que el mercado de arrendamiento de aeronaves bajo la modalidad *wet lease* sería al menos regional, sin descartar un alcance mundial⁸⁷.
58. En atención a los antecedentes expuestos, para efectos del análisis competitivo, esta División analizará los eventuales efectos de la Operación respecto de las actividades de arrendamiento de aeronaves considerando el arrendamiento bajo modalidad *wet lease* como un mercado en sí mismo, sin segmentaciones adicionales en función del tamaño de la aeronave, por constituir el escenario más conservador⁸⁸⁻⁸⁹. De un modo similar, respecto

⁷⁹ Véase: Notificación, párrafo 184.

⁸⁰ Véase: Notificación, párrafo 184.

⁸¹ Véase: Comisión Europea (2019), Caso M.9287 Connect Airways/Flybe, párrafo 207.

⁸² El *dry lease* consiste en el arrendamiento de una aeronave a una aerolínea sin incluir tripulación, servicios de mantenimiento ni seguros. Véase: Comisión Europea (2019), Caso M.9062 Fortress Investment Group/Air Investment Valencia/JV, párrafo 15.

⁸³ Los servicios de franquicia son aquellos en que la aerolínea franquiciante pone a disposición de la franquiciada su marca e imagen corporativa para su uso en virtud de un acuerdo de franquicia. Véase: Comisión Europea (2019), Caso M.9062 Fortress Investment Group/Air Investment Valencia/JV, párrafo 15.

⁸⁴ Comisión Europea (2019), Caso M.9062 Fortress Investment Group/Air Investment Valencia/JV, párrafo 21.

⁸⁵ Comisión Europea (2019), Caso M.9287 Connect Airways/Flybe, párrafos 224-229.

⁸⁶ *Ibid.*, párrafo 227.

⁸⁷ A este respecto, véanse: (i) Comisión Europea (2023), Caso M.10970 Fortress Investment Group/Air Investment Valencia/JV, párrafo 27; y, (ii) Comisión Europea (2019), Caso M.9287 Connect Airways/Flybe, párrafo 232.

⁸⁸ A este respecto, véase lo señalado en el párrafo 13 de la Guía de Análisis Horizontal: “Como primera aproximación al análisis, usualmente la FNE adoptará el escenario más conservador, entendiendo por tal la definición de mercado relevante en la que las partes superpongan de manera efectiva o potencial sus actividades y concentren una mayor participación [...]”.

⁸⁹ Bajo esta definición, las Partes superponen sus actividades y concentran una mayor participación, considerando que están activas mediante el arrendamiento de aeronaves de distinto tipo. Sky únicamente cuenta con

del mercado geográfico, se considerará un alcance geográfico de carácter mundial, lo que es consistente con los contratos de *wet lease* de las Partes y el único escenario bajo el cual traslapan sus actividades.

IV. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

59. En base a lo señalado *supra*, en lo sucesivo se analizarán los posibles efectos que el perfeccionamiento de la Operación podría producir en las condiciones de competencia en cada uno de los segmentos indicados.

IV.1. Transporte regular de pasajeros

60. Tanto Grupo Abra –mediante las aerolíneas Gol y Avianca– como Sky centran sus actividades comerciales en el transporte aéreo regular de pasajeros.
61. En relación con estos servicios, cabe mencionar que de las 142 rutas en que está activo Grupo Abra⁹⁰ y de las 40 rutas en que opera SKY⁹¹, al analizar las rutas en que dichas aerolíneas conectan a ciudades de Chile con destinos internacionales, esta División observó que las Partes no superponen sus actividades en rutas directas, coincidiendo únicamente en tres rutas indirectas, las que operan con conexión en Bogotá, en el caso de Avianca, y en Lima, en el caso de Sky, y que se indican en la Tabla N°1 a continuación.

Tabla N°1: Rutas superpuestas entre las Partes

Rutas (O&D)
Santiago-Miami
Santiago-Cancún
Santiago-Punta Cana

Fuente: Elaboración propia.

62. Adicionalmente, esta División analizó los posibles efectos de la Operación en ciertas rutas en las que alguna de las Partes se encuentra actualmente operando y la otra es un potencial operador de vuelos de pasajeros regulares.
63. En estos casos, se analizó una hipótesis de pérdida de competencia potencial. En primer lugar, se consideraron los planes informados por Grupo Abra en el marco de la Notificación, en relación con el potencial reingreso⁹² de la aerolínea Gol en los mercados que conectan Santiago con destinos en Brasil (específicamente con las ciudades de São Paulo y Río de Janeiro)⁹³. Y luego, la suspensión de operaciones de Sky en la ruta entre Santiago y Bogotá, donde las Partes competían directamente hasta septiembre de 2024, y a la cual Sky podía potencialmente reingresar.

IV.1.1. Análisis de competencia actual

a. Ruta Santiago-Punta Cana

aeronaues de fuselaje angosto, mientras que Wamos Air opera mediante el arrendamiento de aeronaves de fuselaje ancho. En ese sentido, adoptar una definición de mercado relevante de producto que distinga según el tipo y tamaño de aeronave implicaría que las Partes no superpondrían sus actividades. Además, la modalidad de *wet lease* como un mercado en sí mismo, sin considerar otras modalidades de arrendamiento, maximiza las participaciones de las Partes en el mercado.

⁹⁰ Notificación, p. 9.

⁹¹ Notificación, p. 10.

⁹² Respecto a esto, es necesario precisar que Gol operó los vuelos Santiago-São Paulo y Santiago-Río de Janeiro con anterioridad, suspendiendo indefinidamente todas sus operaciones internacionales el año 2020 a raíz de la Crisis Sanitaria. Véase: Declaración del gerente comercial de Gol de fecha 19 de marzo de 2026.

⁹³ Véase: Notificación, párrafo 202.

64. Tanto Sky como el Grupo Abra —por medio de Avianca— participan en la ruta Santiago-Punta Cana mediante vuelos indirectos. Mientras Sky ofrece dicho itinerario a través de su *hub* en Lima, Avianca lo hace vía su *hub* en Bogotá. Esta ruta también es operada por otros actores, tales como Copa Airlines, Latam y Arajet. Estos dos últimos ofrecen, además, la alternativa de vuelos directos.
65. De esta forma, conforme a los lineamientos de la Guía de Análisis Horizontal, se estimaron las participaciones de mercado, los niveles de concentración y su variación proyectada producto de la Operación, utilizando para ello el Índice de Herfindahl-Hirschman (“IHH”). Como unidad de medida se consideró el número de pasajeros transportados entre Santiago y Punta Cana en vuelos directos o indirectos con un máximo de una conexión. Los resultados se presentan en la Tabla N°2 siguiente:

Tabla N°2: Participaciones ruta Santiago-Punta Cana según número de pasajeros transportados (2023-2025)

Aerolínea	2023	2024	2025
Sky	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Avianca	[5-10]%	[10-20]%	[5-10]%
Partes	[10-20]%	[20-30]%	[20-30]%
Latam	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Copa Airlines	[40-50] %	[30-40]%	[30-40]%
Arajet	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%
American Airlines	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IHH post	3.577	3.286	3.056
Delta	166	389	282

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las Partes y competidores⁹⁴.

66. Como se observa en la Tabla N°2, de perfeccionarse la Operación, las Partes pasarían a convertirse en el tercer actor del mercado, con una participación conjunta de [20-30]% en 2025, superándose los umbrales de IHH establecidos en la Guía de Análisis Horizontal.
67. Por su parte, los principales actores del mercado durante los últimos tres años son Latam y Copa Airlines, con participaciones de mercado de [30-40] % y [30-40]% durante el 2025, respectivamente. En la ruta también está presente Arajet, aerolínea *low-cost* con sede en República Dominicana, que ha incrementado su participación desde su entrada a la ruta en 2024 con vuelos directos.
68. De esta forma, se observa la presencia de actores adicionales a las Partes que serían capaces de ejercer presión competitiva sobre estas. Por un lado, Latam y Copa Airlines han sostenido el liderazgo en esta ruta, ofreciendo un itinerario con conexión en sus respectivos *hubs* en Lima y Ciudad de Panamá⁹⁵. Adicionalmente, Latam ha ofrecido intermitentemente un itinerario directo entre Santiago y Punta Cana durante los meses de mayor demanda⁹⁶. Asimismo, desde su entrada en 2024, Arajet ha logrado incrementar su presencia en esta ruta, siendo además la única aerolínea que ofrece vuelos directos a Punta Cana durante todo el año.

⁹⁴ Véase: (i) Respuesta de Latam a Oficio Ord. N°207-2026; (ii) Respuesta de JetSMART a Oficio Ord. N°208-2026; (iii) Respuesta de Copa Airlines a Oficio Ord. N°212-2026; (iv) Respuesta de Arajet a Oficio Ord. N°209-2026; (v) Respuesta de American Airlines a Oficio Ord. N°213-2026; (vi) Respuesta de Aeroméxico a Oficio Ord. N°210-2026; (vii) Respuesta de Grupo Abra a Oficio Ord. N°221-2026; y, (viii) Respuesta de Sky a Oficio Ord. N°219-2026. (“Oficios Transporte de Pasajeros”)

⁹⁵ En relación con la ruta Santiago-Punta Cana, los servicios ofrecidos por Latam y Copa son relativamente similares a los ofrecidos por las Partes, en el sentido de que se trata de itinerarios con una escala y duraciones totales de viaje similares.

⁹⁶ Véase base Cirium DIO.

69. Cabe mencionar que tanto Latam como Copa Airlines corresponden a operadores con extensas redes de rutas en Sudamérica y Centroamérica, con programas de fidelización relevantes⁹⁷, que operan esta ruta con origen o conexión en sus principales *hubs*, y que por tanto son capaces de ejercer presión competitiva efectiva a las Partes en el escenario posterior a la Operación.
70. Adicionalmente, esta División constató que JetSMART ingresó al mercado a fines de 2025⁹⁸ como operador *low-cost*, sin que sea posible a la fecha cuantificar el impacto de su entrada.
71. En vista de todo lo anterior, y en especial considerando la presencia de dos actores con una cuota relevante de mercado –incluso superior a la que concentran las Partes–, que por sus características son capaces de ejercer presión competitiva efectiva a las Partes, esta División estima que resulta posible descartar que la Operación genere riesgos para la competencia en la ruta Santiago-Punta Cana. Adicionalmente, y reconociendo la necesidad de efectuar un análisis dinámico, se constató la entrada de dos aerolíneas en los últimos años. Sin embargo, su escala actual de operación y su carácter de competidores recientes no permiten a esta División ponderar la suficiencia de su entrada en esta fase de investigación.
- b. Ruta Santiago-Cancún
72. La ruta Santiago-Cancún es operada tanto por Sky como por Avianca mediante vuelos indirectos, con una escala en sus respectivos *hubs* de Lima y Bogotá. En esta ruta se observa la presencia de un número similar de actores a aquellos activos en la ruta Santiago-Punta Cana, contando también con oferta de vuelos directos por parte de Latam.
73. En la Tabla N°3, siguiendo los lineamientos de la Guía de Análisis Horizontal y las definiciones de mercado relevante enunciadas previamente, se estimaron las cuotas de mercado de los distintos actores entre 2023 y 2025, utilizando como unidad de medida el número de pasajeros transportados. Asimismo, se calculó el IHH del mercado y su variación proyectada producto de la Operación.

Tabla N°3: Participaciones ruta Santiago-Cancún según número de pasajeros transportados (2023-2025)⁹⁹

Aerolínea	2023	2024	2025
Sky	[10-20] %	[10-20]%	[10-20]%
Avianca	[5-10] %	[10-20]%	[10-20]%
Partes	[10-20] %	[20-30]%	[20-30]%
Latam	[40-50] %	[40-50]%	[30-40]%
Copa Airlines	[30-40]%	[30-40]%	[30-40]%
Arajet	[0-5] %	[0-5]%	[0-5]%
American Airlines	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IHH post	3.649	3.354	3.302
Delta	167	320	360

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las Partes y competidores¹⁰⁰.

⁹⁷ Véase: Declaraciones de dos competidores de las Partes en el transporte regular de pasajeros fecha [-] y [-] respectivamente.

⁹⁸ JetSMART actualmente ofrece el itinerario mediante una conexión en la ciudad de Medellín, Colombia. Véase: (i) Notificación, párrafo 437; y, (ii) Declaración de un Competidor de las Partes en transporte regular de pasajeros de fecha [-].

⁹⁹ Si bien Aeroméxico es un actor relevante en esta ruta, esta División solo cuenta con información relativa a los *tickets* comercializados durante el periodo analizado, sin disponer de la fecha efectiva de vuelo. Por esta razón, dichos registros no fueron incluidos en los cálculos de la Tabla N°3. Sin perjuicio de lo anterior, al incorporar los vuelos comercializados por Aeroméxico al análisis, los resultados no se modifican sustancialmente. En efecto, los indicadores de concentración y sus variaciones producto de la Operación continúan superando los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal durante los años 2024 y 2025.

¹⁰⁰ Véase Oficios Transporte de Pasajeros.

74. Esta División constató que la ruta Santiago-Cancún corresponde a un mercado altamente concentrado, especialmente al considerar las participaciones de los líderes del mercado, Latam y Copa Airlines, que en conjunto concentraron más del 70% de los pasajeros transportados en cada uno de los últimos tres años. De esta forma, de perfeccionarse la Operación, el Grupo Abra pasaría a ser el tercer actor en este mercado.
75. De esta forma, al superarse los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal, se procedió a realizar un análisis más detallado de la estructura del mercado y los planes de Sky en relación con la ruta Santiago-Cancún.
76. En cuanto a la estructura del mercado, al igual que para el caso de Santiago-Punta Cana, las participaciones en la ruta Santiago-Cancún son lideradas consistentemente por Latam y Copa Airlines. Además, se observa la reciente entrada de Arajet, operador *low-cost*, la cual debe ser ponderada en razón de su peso actual en el mercado, que a la fecha alcanza una porción marginal del mismo.
77. Respecto a las características de la oferta de Latam y Copa Airlines, ambas ofrecen el itinerario mediante conexiones en sus respectivos *hubs* en Lima y Ciudad de Panamá, semejante a la oferta dispuesta por las Partes mediante escalas en sus respectivos *hubs*. Dichos itinerarios tienen también una duración total de viaje similar a las de Latam y Copa Airlines.
78. Considerando lo anterior, es posible prever que, de materializarse la Operación, Grupo Abra enfrentará una importante presión competitiva de parte de dos actores con mayor presencia de mercado, con una oferta relativamente similar y con características tales que les permiten ser capaces de ejercer presión competitiva efectiva a las Partes.
79. Por otro lado, tanto fuentes públicas¹⁰¹ como antecedentes aportados por las Partes en el marco de la Investigación¹⁰² dan cuenta de que, previo a la Operación, Sky planeaba una reducción de su oferta de frecuencias en la ruta Santiago-Cancún para el año 2026, lo que podría traducirse en una reducción de su participación de mercado. En este sentido, en la actualidad la aerolínea no se encuentra operando el vuelo Lima-Cancún, el cual se utilizaba como conexión para el itinerario Santiago-Cancún¹⁰³.
80. De esta forma, considerando lo señalado y, en especial, la presencia de dos actores con una cuota de mercado relevante y superior a la que concentran las Partes, siendo estas aerolíneas capaces de ejercer presión competitiva sobre las Partes, es posible descartar que la Operación genere riesgos para la competencia en la ruta Santiago-Cancún. Adicionalmente, se constató la reciente entrada de Arajet, la que sin embargo, por su escala actual de operación y su carácter de competidor reciente, no permite a esta División ponderar su suficiencia en esta fase de investigación.

c. Ruta Santiago-Miami

81. La ruta Santiago-Miami es una ruta de larga distancia donde tanto Avianca como Sky se encuentran presentes mediante vuelos indirectos. Además de las Partes, también operan

¹⁰¹ Véase: <<https://www.aviacionline.com/sky-airline-cancela-ruta-lima-cancun-por-nuevas-tasas-aeroportuarias-y-requisitos-de-visa>> [Última visita: 29.05.2026].

¹⁰² Véase: Informe Presentación de Riesgos, p.36.

¹⁰³ En efecto, según Cirium DIIO, Sky tuvo vuelos programados en la ruta Lima – Cancún (itinerario que utiliza Sky para conectar Santiago con Cancún) solo hasta marzo 2026. A partir de esta fecha no se registran vuelos programados por parte de Sky.

la ruta actores como Copa Airlines y aerolíneas que ofrecen vuelos directos como Latam y American Airlines.

82. De esta forma, reconociendo la superposición horizontal entre Sky y el Grupo Abra en esta ruta, y siguiendo los criterios de la Guía de Análisis Horizontal, esta División estimó las participaciones de mercado de las distintas aerolíneas que operan en ella. Asimismo, calculó el IHH del mercado y su variación proyectada producto de la Operación. Los resultados se presentan en la Tabla N°4 siguiente:

Tabla N°4: Participaciones ruta Santiago-Miami según número de pasajeros transportados (2023-2025)

Aerolínea	2023	2024	2025
Sky	[10-20]%	[5-10]%	[5-10]%
Avianca	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
Partes	[10-20]%	[10-20]%	[5-10]%
Latam	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%
American	[10-20]%	[10-20]%	[20-30]%
Copa	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Arajet	-	-	[0-5]%
JetSMART	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
IHH post	4.659	4.726	5.023
Delta	51	119	40

Fuente: Elaboración propia a partir de información de las Partes y competidores¹⁰⁴.

83. De la Tabla N°4, se desprende que la ruta Santiago-Miami corresponde a un mercado altamente concentrado, donde Latam durante los últimos tres años ha concentrado más del 60% del mercado, seguida por American Airlines, cuya participación ha fluctuado entre [10-20] y [20-30] en el mismo período.
84. No obstante el índice de concentración que indica que se trata de una altamente concentrada, la entidad de la participación de las Partes determina que no se superen los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal para el año 2025. Lo anterior se explica por la disminución en la participación conjunta de las Partes entre 2024 y 2025, la que pasó de [10-20] a [5-10].
85. Considerando lo anteriormente señalado y en especial que no se superan los umbrales IHH de la Guía de Análisis Horizontal, junto con la disciplina competitiva ejercida por Latam y American Airlines, además de la ausencia de circunstancias especiales señaladas en la Guía de Análisis Horizontal que ameriten un análisis en mayor profundidad¹⁰⁵, es posible descartar que la Operación sea apta para reducir sustancialmente la competencia en la ruta Santiago-Miami.

IV.1.2. Análisis de competencia potencial

86. En línea con lo establecido en la Guía de Análisis Horizontal, a fin de determinar los posibles efectos de una operación de concentración, resulta necesario realizar una evaluación prospectiva, es decir, una comparación del estado previsto de la competencia en los mercados con y sin la operación analizada¹⁰⁶. De este modo, para el análisis del impacto

¹⁰⁴ Véase Oficios Transporte de Pasajeros.

¹⁰⁵ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 36.

¹⁰⁶ A este respecto, entre otros véase: (i) Informe de aprobación de "Asociación entre Codelco y SQM S.A.", Rol FNE F399-2024, párrafo 130; (ii) Informe de aprobación de "Adquisición de control en CJ Selecta por parte de Bunge Alimentos S.A.", Rol FNE F376-2023, párrafo 233; y, (iii) Informe de aprobación de "Adquisición de control sobre activos de Entel S.A. por parte de OnNet Fibra", Rol FNE F340-2023, párrafo 68. Del mismo modo, el H. TDLC ha señalado

efectivo de una concentración en el mercado, si su contrafactual contempla la entrada de una de las empresas que toman parte en esta a un mercado en que participa la otra, los efectos de dicha concentración deben analizarse de modo similar a los de una concentración horizontal, a pesar de que no exista superposición actual entre las actividades de las Partes¹⁰⁷.

87. En relación con lo anterior, existen antecedentes de la Investigación que arrojaron la posibilidad de verificarse el reingreso de Gol como aerolínea independiente en las rutas que conectan Santiago con São Paulo y Río de Janeiro.
88. Adicionalmente, en línea con la aproximación adoptada en decisiones comparadas¹⁰⁸, tomando en consideración las características propias de la industria en análisis¹⁰⁹, una salida reciente puede configurar a un competidor cuya reentrada sea menos dificultosa. Por tanto, en vista de la reciente salida de Sky de la ruta Santiago-Bogotá, esta División analizará la factibilidad de un escenario contrafactual en que Sky repone sus operaciones en dicha ruta.
89. En consecuencia, en lo sucesivo se analizarán, respectivamente, los posibles efectos de la pérdida de Gol como competidor potencial en las rutas que conectan Santiago con São Paulo y Río de Janeiro, así como la posibilidad de considerar a Sky como un competidor potencial en la ruta Santiago-Bogotá.
90. El análisis que se presenta a continuación se estructura considerando el marco conceptual empleado por la Guía de Análisis Horizontal y la jurisprudencia de la Fiscalía, así como por las directrices y jurisprudencia comparada tenidas a la vista¹¹⁰. Así, en lo sucesivo se analizará, por un lado, la probabilidad de que la aerolínea entrante se hubiera convertido en un competidor efectivo en los mercados en cuestión y, por otro, si la pérdida de presión

que “[...] en lo que concierne al carácter prospectivo del análisis de las operaciones de concentración, existe consenso en que supone establecer un escenario contrafactual, vale decir, determinar qué ocurriría en las condiciones de competencia del mercado en ausencia de la materialización de la operación pertinente” (H. TDL, Sentencia N°182/2022, considerando 4°).

¹⁰⁷ A este respecto, a modo de referencia véase: (i) Guía de Análisis Horizontal, párrafos 59 y 60; (ii) Comisión Europea (2004), “Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas” (“Directrices CE”), párrafos 58-60; y, (iii) Competition & Markets Authority (2022), “Merger Assessment Guidelines”, párrafo 5.14.

¹⁰⁸ De forma similar a la aproximación empleada en el caso de la Investigación, precedentes comparados en la industria aeronáutica, han analizado hipótesis de pérdida de competencia potencial en escenarios en los que una de las Partes de la concentración operaba —en forma reciente a la notificación de la respectiva operación— una ruta en la que competía directamente con otra de las partes de la operación. Véase a este respecto: Comisión Europea (2024), Caso M.3280 Air France/KLM, párrafo 109.

¹⁰⁹ En particular se tuvo en cuenta que, como suele destacar la jurisprudencia comparada respecto a que en la industria aérea existe “[...] una constante entrada y salida de nuevas rutas por parte de las aerolíneas” (US District Court for the District of Massachusetts, *United States v. JetBlue Airways Corp.*, 2024, p. 69, traducción libre).

¹¹⁰ En ese sentido, la Guía establece en su párrafo 60 que para evaluar la presión competitiva que podría ejercer un competidor potencial o un entrante reciente en el mercado, la Fiscalía considerará, en primer lugar, la probabilidad de que el agente económico se convierta en un competidor efectivo y, de acreditarse lo anterior, analizará el comportamiento competitivo que tendría el respectivo agente económico con su entrada o expansión. Al respecto, véanse: (i) FNE, Informe de aprobación “Asociación entre Archer-Daniels-Midland Company y NBM US Holdings, Inc.” Rol FNE F246-2020, p.7; (ii) FNE, Informe de aprobación, “Adquisición de control en Cornershop por parte de Uber Technologies, Inc.”, Rol FNE F217-2019 (“Informe Uber/Cornershop”), sección 4.2.1.; y, (iii) Rol FNE F250-2020 “Adquisición de control en OK Market S.A. por parte de Cadena Comercial Andina SpA y Comercial Big John Limitada”, pp.80-88.

En un sentido similar, el párrafo 60 de las Directrices CE indica que, para que una concentración con un competidor potencial o futuro tenga efectos anticompetitivos significativos, debe, por un lado, tratarse de un competidor potencial que ejerza una presión competitiva significativa o que muy probablemente se hubiera convertido en un competidor efectivo y, por otro, no debe haber un número suficiente de competidores potenciales alternativos que estén en condiciones de ejercer una presión competitiva suficiente tras la concentración. En este sentido, en relación a aerolíneas, véanse: (i) Comisión Europea (2024), Caso M.11071 Deutsche Lufthansa/MEF/ITA, pp. 256-278 y 395-398; y, (ii) Comisión Europea (2009), Caso M.5335 Lufthansa/SN Air Holdings, pp. 81-84.

competitiva que produciría la Operación podría verse o no compensada por la presión competitiva ejercida por otros actores¹¹¹.

91. Cabe hacer presente que el análisis de esta División se desarrolló durante la primera fase de Investigación. En ese contexto, se ponderaron elementos que han sido señalados como relevantes para proyectar los posibles efectos de la pérdida de un competidor potencial en esa instancia, entre ellos, los indicios de la eventual existencia de barreras a la entrada en los mercados analizados, así como las limitaciones que supone realizar un análisis prospectivo de efectos en base a planes de negocios que no se han materializado aún¹¹².
 - a. Potencial entrada de Gol a la ruta Santiago-São Paulo
92. En línea con el enfoque adoptado en casos anteriores¹¹³, esta División buscó determinar los efectos de la materialización de la Operación, en un contexto en el que Gol se encontraba analizando el reingreso a la ruta Santiago-São Paulo, evaluando si dicha entrada resultaba probable y, en particular, si su eliminación como un nuevo actor independiente en virtud de la Operación sería apta para generar una reducción sustancial de la competencia.
93. En relación con la probabilidad de la entrada de Gol, los antecedentes de la Investigación dan cuenta de que, previo a la Operación, Gol se encontraba analizando la posibilidad de reingresar a la ruta Santiago-São Paulo. A este respecto, las Partes Notificantes entregaron en la Notificación antecedentes de la existencia de planes preliminares que contemplaban el reingreso de la aerolínea a los mercados de Chile (específicamente a través del relanzamiento¹¹⁴ de sus operaciones en las rutas que conectan Santiago con São Paulo y Río de Janeiro), en el segmento de transporte regular de pasajeros¹¹⁵. Posteriormente, durante la Investigación, esta Fiscalía ahondó en el estado actual y alcance comercial de los referidos planes de Gol a la luz de la estructura y características del mercado en análisis¹¹⁶.
94. A este respecto, es importante destacar que el eventual reingreso de Gol a la ruta Santiago-São Paulo se enmarcaba en una estrategia [-]¹¹⁷. Luego, respecto a su ingreso al mercado

¹¹¹ Informe Uber/Cornershop, párrafo 142.

¹¹² Véase a este respecto: (i) Comisión Europea, "The Concept of Potential Competition – Note by the EU", contribución escrita presentada en la 135ª reunión del Comité de Competencia de la OCDE, 9–11 de junio de 2021, Doc. DAF/COMP/WD(2021)21, p. 7.; y, (ii) OCDE (2021), *Concept of potential competition*, OECD Competition Committee Discussion Paper, p. 20.

¹¹³ Investigaciones previas de la Fiscalía han analizado los efectos de operaciones de concentración con competidores potenciales utilizando criterios similares a los señalados por la Comisión Europea, que señala que para que una operación de concentración con un competidor potencial tenga efectos anticompetitivos significativos, en primer lugar, debe tratarse de un competidor potencial que ejerza una presión competitiva significativa o que muy probablemente se hubiera convertido en un competidor efectivo, y en segundo lugar, no debe haber una cantidad suficiente de competidores que puedan ejercer presión competitiva suficiente de forma posterior a la Operación. Véase: (i) Directrices CE, párrafos 60 y ss; y, (ii) Informe Uber/Cornershop, sección 4.2.1.

¹¹⁴ Gol operó en la ruta Santiago-São Paulo hasta marzo 2020. Véase Complemento, párrafo 6. Esto, en principio, podría ser indicativo de que la compañía conoce el mercado nacional, las características específicas de la demanda y de la competencia en la ruta Santiago-São Paulo.

¹¹⁵ Véase, Notificación, p. 20. De acuerdo con lo informado por las Partes, los planes de Gol contemplaban el [-], todos mercados que no fueron analizados en detalle por esta División puesto que no se generaba un traslape con las actividades de Sky, que no se encuentra activa en dichos mercados.

¹¹⁶ Véanse a este respecto: (i) Oficio Ord N°221-26 de fecha 29 de enero de 2026; y, (ii) declaración del Gerente Comercial de Gol de fecha 19 de marzo de 2026.

¹¹⁷ Véase: Notificación, párrafo 50. Adicionalmente, la noticia del reingreso de Gol en el mercado chileno apareció en varios medios en agosto de 2025. A modo de ejemplo véase: Diario Financiero "Aerolínea brasileña Gol reanudará vuelos a Perú, Chile y Ecuador como parte de su plan de expansión en Sudamérica", de fecha 25 de agosto de 2025, disponible en <www.df.cl/ripe/aerolinea-brasilena-gol-reanudara-vuelos-a-peru-chile-y-ecuador-como> [Última visita: 29.05.2025]; Biobío Chile: "La aerolínea "low-cost" brasileña GOL volverá a operar vuelos hacia Chile

chileno, los planes de Gol señalaban retomar la operación de la ruta [-], es decir, en un horizonte de corto plazo¹¹⁸.

Figura N°5. Panorama de mercado identificado por Gol en la ruta Santiago-São Paulo (febrero de 2025).

[-]

Fuente: SteerCo International Febrero 2025, p. 39.

95. En este contexto, según consta en las Figuras N°5 y N°6, Gol analizó diversos escenarios sobre la base de las condiciones de competencia en la ruta Santiago-São Paulo, y su eventual posicionamiento¹¹⁹. En ese marco, a febrero de 2025, los escenarios analizados consideraban variables tales como la frecuencia de vuelos, la tasa de ocupación y distintos posicionamientos de precios. De este análisis, es necesario subrayar que, para el primer año de operación, Gol proyectaba [-] bajo todos los escenarios analizados en la ruta, caracterizándola como un mercado desafiante, y reconociendo que la aerolínea históricamente había mostrado [-]¹²⁰.

Figura N°6. Escenarios analizados por Gol para su entrada en la ruta Santiago-São Paulo (febrero 2025).

[-]

Fuente: SteerCo International Febrero 2025, p. 43.

96. Luego, según consta en los antecedentes de la Investigación, Gol habría actualizado sus planes de entrada al mes de septiembre de 2025, analizando nuevamente diversos escenarios, también sobre la base de variables equivalentes, con iguales frecuencias de vuelos, y con tasas de ocupación y distintos posicionamientos de precios, aunque superiores. En la Figura N°7 a continuación, se presenta un resumen de los escenarios analizados por Gol durante septiembre de 2025, en donde se mantienen los desafíos [-] ya identificados, aunque visualizando un escenario [-]¹²¹.

Figura N°7. Escenarios analizados por Gol para su entrada en Santiago-São Paulo (septiembre 2025).

[-]

Fuente: SteerCo International Septiembre 2025, p. 14.

tras esquivar la quiebra", de fecha 29 de agosto de 2025 <<https://www.biobiochile.cl/noticias/economia/negocios-y-empresas/2025/08/29/la-aerolinea-low-cost-brasileña-gol-volverá-a-operar-vuelos-hacia-chile-tras-esquivar-la-quiebra.shtml>> [Última visita: 29.05.2026].

¹¹⁸ Complemento, p. 2.

¹¹⁹ En particular señalan que el reingreso de Gol a Chile se enmarcaría en un análisis preliminar que contemplaba varios escenarios alternativos [-]. Véase Respuesta del Grupo Abra al Oficio Ord. N° 221-26 de fecha 29 de enero de 2026.

¹²⁰ Véase a este respecto: documento denominado "SteerCo International" de febrero de 2025 ("**SteerCo International Febrero 2025**"), acompañado por Gol en respuesta al Oficio Ord. N°221-26 de fecha 29 de enero de 2026.

¹²¹ Véase documento denominado "SteerCo SCL&LIM" de septiembre de 2025 ("**SteerCo International Septiembre 2025**"), acompañado por Gol en respuesta al Oficio Ord. N°221-26 de fecha 29 de enero de 2026: "[-]". Traducción libre de: "[-]".

Véase en un sentido similar lo señalado por el Gerente Comercial de Gol en declaración de fecha 19 de marzo de 2026: "[-]". Traducción libre de: "[-]".

97. Considerando lo anterior, durante la Investigación esta División realizó gestiones destinadas a ahondar en los planes de entrada de Gol en el mercado chileno¹²². En ese sentido, Gol indicó que, a la fecha, [-], afirmando [-]¹²³.
98. En definitiva, los antecedentes de la Investigación dan cuenta de que efectivamente Gol habría tenido la intención de retomar sus operaciones en la ruta Santiago-São Paulo en 2026. Sin embargo, la información recabada durante la Investigación da cuenta que dichos planes [-] y que, asumiendo variados escenarios de tasas de ocupación y posicionamiento en precios, arrojaban en su mayoría [-], al menos en el corto plazo¹²⁴.
99. En base a lo anterior, esta División estima que no es posible afirmar con certeza que el contrafactual más probable de la Operación habría implicado el ingreso de Gol en la ruta Santiago-São Paulo como actor independiente. Sin embargo, adoptando un enfoque conservador, y especialmente al considerar la dinámica de la industria y que [-] no excluye, por sí misma, la existencia de competencia potencial relevante, en lo sucesivo se analizará de igual forma el eventual impacto que dicha entrada podría haber generado en el mercado, y si su eliminación pudiese ser apta para provocar una reducción sustancial de la competencia.
100. Para efectos de evaluar el eventual impacto que podría haber tenido el reingreso de Gol en la ruta, esta División analizó en el marco de la Investigación los documentos internos, planes y declaraciones de dicha aerolínea, con miras a estimar el alcance y escala de sus planes de entrada a la ruta Santiago-São Paulo y su eventual posicionamiento en el mercado¹²⁵. Asimismo, se evaluaron las actuales condiciones de competencia en el mismo.
101. Como punto de partida, como ya se mencionó, se consideró que el eventual reingreso de Gol a la ruta Santiago-São Paulo se enmarcaba en un horizonte de corto plazo y en el contexto de [-].
102. Luego, se analizó la estructura actual del mercado. En la Tabla N°5 a continuación, se presentan las participaciones de mercado de la ruta Santiago-São Paulo correspondientes a los últimos tres años. Este análisis incluye únicamente los vuelos directos, atendido a que la ruta Santiago-São Paulo es una ruta de corta distancia.

Tabla N°5: Participaciones Santiago-São Paulo por número de pasajeros transportados (2023-2025)

Aerolínea	2023	2024	2025
Sky	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
JetSMART	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%
Latam	[60-70]%	[60-70]%	[60-70]%
HHI	3.872	5.289	5.034

Fuente: Información acompañada por las Partes y competidores¹²⁶.

¹²² Véanse a este respecto: (i) Oficio Ord N°221-26 de fecha 29 de enero de 2026; y, (ii) declaración del Gerente Comercial de Gol de fecha 19 de marzo de 2026.

¹²³ Véase a este respecto la declaración del Gerente Comercial de Gol de fecha 19 de marzo de 2026, quien señaló: “[-]”. Traducción libre de: “[-]”.

¹²⁴ Véanse a este respecto: (i) SteerCo International Febrero 2025; (ii) SteerCo International Septiembre 2025; y, (iii) Declaración del Gerente Comercial de Gol de fecha 19 de marzo de 2026.

¹²⁵ En relación con este análisis, la CE señala que, a efectos de evaluar si un competidor potencial podría convertirse en un competidor efectivo, evidencia de que ese competidor efectivo cuenta con planes de entrar con fuerza al mercado podría resultar concluyente. Véase Directrices CE, párrafo 60.

¹²⁶ Véase: (i) Respuesta de Latam a Oficio Ord. N°207-2026; (ii) Respuesta de JetSMART a Oficio Ord. N°208-2026; y, (iii) Respuesta de Sky a Oficio Ord. N°219-2026.

103. Como puede apreciarse, el mercado se caracteriza por la importante presencia de Latam – actor que lidera en términos de participación de mercado en todos los periodos con más de un 60% del mercado– y la presencia de otros dos actores, JetSMART y Sky, quienes se alternan como el segundo y tercer actor del mercado.
104. Adicionalmente, las participaciones señaladas no incluyen a Turkish Airlines, actor que ingresó al mercado como parte de su servicio que conecta Chile con destinos en Europa, ofreciendo un vuelo directo entre Santiago y São Paulo¹²⁷. Respecto a la participación de mercado de Turkish Airlines, si bien la Investigación no cuenta con información sobre sus ventas, esta División estima que su participación no superaría el 5% durante el año 2025¹²⁸.
105. En cuanto a las frecuencias ofrecidas por las aerolíneas presentes en la ruta Santiago-São Paulo, Latam cuenta con varios vuelos diarios, todos los días de la semana y durante todo el año. Por su parte, JetSMART opera en la ruta bajo un esquema estacional, entre junio y septiembre, aumentando la cantidad de frecuencias en los meses de mayor demanda (julio y agosto). Por último, Sky actualmente también ofrece vuelos en la ruta Santiago-São Paulo de forma estacional, entre la segunda mitad de junio y agosto¹²⁹.
106. Luego, respecto a Gol y sus planes de entrada en la ruta Santiago-São Paulo y sus frecuencias, a septiembre de 2025 la aerolínea analizó [-]¹³⁰.
107. Analizando los planes de Gol, en contraste con la presencia de Sky en la ruta Santiago-São Paulo, es posible observar que, de materializarse la entrada de Gol en el mercado, las Partes [-]. En ese sentido, adoptando un enfoque conservador y en línea con lo señalado en la Sección III.2.1. *supra*, el análisis se centrará en las condiciones de competencia proyectadas para [-], en los que sí existiría superposición entre Sky y Gol en la ruta Santiago-São Paulo.
108. En la Tabla N°6 a continuación, se presenta un detalle de la oferta de los diferentes actores presentes en la ruta Santiago-São Paulo, utilizando como referencia la oferta proyectada de vuelos para el año 2026. Como puede apreciarse, a lo largo de todo el periodo analizado, la oferta de vuelos de Latam supera a la oferta proyectada de Gol para la ruta. Por otro lado, contrastándola con la oferta de Sky y JetSMART, la cantidad de vuelos ofertada por estas últimas aerolíneas se ubicaría por sobre la oferta proyectada de Gol durante la mayor parte de los meses en que ambas aerolíneas operan en la ruta. Por último, la oferta de vuelos de Gol se ubicaría también por debajo de la oferta de vuelos de Turkish Airlines para 2026, que aumentó en su proyección la oferta de capacidad con respecto a lo observado en 2025¹³¹. No obstante, al considerar que dicha aerolínea opera en la ruta con aeronaves de fuselaje ancho, su oferta en términos de capacidad de pasajeros podría encontrarse subestimada¹³².

Tabla N°6: Oferta proyectada de los diferentes actores presentes en la ruta Santiago-São Paulo, medida en número de vuelos mensuales (año 2026)

Mes	GOL	JetSMART	Latam	Sky	Turkish Airlines
-----	-----	----------	-------	-----	------------------

¹²⁷ Acorde a la Base Cirum Diio, Turkish Airlines comenzó a operar vuelos en esta ruta en diciembre de 2024.

¹²⁸ Véase Base DDS.

¹²⁹ Véase a este respecto la Base Cirum Diio. Lo anterior es coincidente con la oferta dispuesta por Sky en su sitio web. Véase: <<https://www.skyairline.com/es/chile>> [Última visita: 29.05.2026].

¹³⁰ Véase SteerCo Septiembre, p. 11.

¹³¹ En efecto, en base a la información dispuesta por Cirium Diio, se observa que en comparación con la oferta de vuelos de Turkish Airlines para el 2025, la empresa aumentó su oferta en un 64%.

¹³² En esta línea es indicativo que Turkish Airlines opera vuelos con capacidad mayor que el resto de las aerolíneas presentes en la ruta. En concreto, esta aerolínea opera vuelos con capacidad promedio de [-] pasajeros en comparación con [-] para Sky, [-] para Latam y [-] para JetSMART. Sin embargo, se debe considerar que parte de esa capacidad se utiliza en pasajeros que no tienen como destino final São Paulo, lo que podría generar una sobrestimación de su oferta en términos de esta variable.

	(Proyectado ¹³³)				
2026					
01-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
02-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
03-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
04-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
05-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
06-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
07-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
08-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
09-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
10-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
11-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]
12-2026	[-]	[-]	[-]	[-]	[-]

Fuente: Cirium DIIO.

109. Del análisis anterior, es posible prever que la presencia que habría alcanzado Gol en la ruta Santiago-São Paulo —en términos de capacidad— en el periodo en que las Partes superponen sus actividades sería inferior a la del resto de los actores presentes en el mercado. Al respecto, cabe hacer presente que el análisis se realizó sobre las proyecciones iniciales de operación de Gol y que dicho elemento por sí solo no determina su relevancia competitiva, la cual debe ser ponderada junto a la evidencia adicional tenida a la vista durante la Investigación.
110. En ese sentido, esta División analizó asimismo el posicionamiento en precios que Gol proyectaba para su entrada en la ruta Santiago-São Paulo. A este respecto, los antecedentes tenidos a la vista en la Investigación no entregan una evidencia concluyente. Así, por un lado, los documentos internos de Gol señalan una proyección de competencia tarifaria [-], sin embargo, en los mismos documentos se realizan proyecciones que suponían [-]¹³⁴. Lo anterior, si bien no permite concluir con certeza cual sería el posicionamiento tarifario de Gol en su entrada, sí sería indicativo de que sus planes no contemplaban una estrategia de posicionamiento tarifario particularmente agresiva o tipo *maverick*.
111. De los antecedentes dispuestos *supra*, y en especial la información de los planes y proyecciones de Gol acompañada por las Partes a la Investigación, es posible observar que su oferta proyectada sería comparativamente inferior a la proyectada por los demás actores presentes en el mercado para el año 2026. Asimismo, tampoco se evidencia la existencia de planes de entrada particularmente agresivos por parte de Gol en términos de precios.
112. En definitiva, esta División determinó que en un escenario contrafactual a la Operación, la eventual entrada de Gol se implementaría, en el escenario más conservador, con un posicionamiento, a lo sumo, similar al de los competidores con menor participación de mercado dentro de esta ruta.
113. Por otra parte, esta División analizó si una eventual pérdida de competencia entre Gol y Sky derivada de la Operación podría verse compensada por la presencia o expansión de otros actores.
114. En ese sentido, al analizar la estructura actual y proyectada del mercado, se observa la presencia de un actor relevante, como Latam, quien opera una extensa red de destinos a

¹³³ En el análisis se asumieron las frecuencias señaladas en el documento SteerCo Septiembre 2025 de Gol, el cual no refiere a variaciones en la cantidad de frecuencias en caso de operar con una frecuencia estacional. Véase: SteerCo Septiembre 2025.

¹³⁴ Véase a este respecto SteerCo Febrero 2025, p. 46-47.

nivel interno en Brasil, y mantiene sostenidamente una elevada participación de mercado en la ruta Santiago-São Paulo. Luego, se observa como actor del mismo mercado a JetSMART, operador *low-cost* que operaría con un modelo de negocios similar al de Sky en cuanto a precios, frecuencia y estacionalidad. Finalmente, se constata la presencia de Turkish Airlines con un vuelo directo y regular, quien proyecta una frecuencia de vuelos mayor a la de Gol para 2026.

115. Luego, se analizaron las condiciones de entrada relacionadas al acceso a la infraestructura aeroportuaria necesaria para la operación de la ruta Santiago-São Paulo, esto es el Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Benitez de Santiago (“**ABM**”) y el Aeropuerto Internacional de São Paulo-Guarulhos (“**Guarulhos**”)¹³⁵.
116. Como marco de análisis, es necesario tener presente que la IATA clasifica los aeropuertos de acuerdo con el grado de congestión. Los aeropuertos Nivel 1 corresponden a aquellos en los que la capacidad es generalmente adecuada para atender sus niveles de demanda en todo momento. Los aeropuertos Nivel 2 son aquellos en los que existe potencial congestión durante ciertos periodos pero puede ser administrada a través de ajustes entre las aerolíneas y la entidad facilitadora. Por último, los aeropuertos Nivel 3 son terminales en los que la demanda por el uso de la infraestructura excede significativamente la capacidad durante ciertos periodos, por lo que requieren establecer un mecanismo de asignación de *slots* de aterrizaje o despegue¹³⁶.
117. En primer lugar, el Aeropuerto ABM no figura como un aeropuerto con algún grado de congestión y, en consecuencia, no se encuentra sujeto a un mecanismo de asignación de *slots*¹³⁷. Por su parte, el Aeropuerto Guarulhos se encuentra en la lista de aeropuertos Nivel 3¹³⁸, encontrándose por tanto sujeto a un mecanismo de asignación de *slots*, el cual es administrado por la ANAC. Lo anterior, da cuenta de que uno de los aeropuertos que sirven la ruta Santiago-São Paulo presentaría limitaciones en el acceso a la infraestructura aeroportuaria, por lo que se hace necesario centrar el análisis *infra* en la situación existente en el Aeropuerto Guarulhos.
118. Respecto a la presencia de las diferentes aerolíneas en dicho aeropuerto, Latam es la principal aerolínea del terminal, siendo titular de más de la mitad de los *slots* de despegue y aterrizaje, como puede apreciarse en la Tabla N°7 *infra*. La seguiría Gol con un [20-30] % y más lejos Azul Linhas Aereas (“**Azul**”)¹³⁹ con un [5-10] %. Más atrás figura Sky con un [0-5] %.

¹³⁵ En el caso de la ciudad de Santiago, el aeropuerto ABM es el único aeropuerto internacional de la ciudad, por lo que no sería necesario ahondar en la existencia de aeropuertos que podrían representar alternativas para los usuarios y aerolíneas.

En el caso de la ciudad de São Paulo, si bien existe otro terminal aéreo —el Aeropuerto de São Paulo Congonhas—, este opera únicamente con vuelos nacionales, por lo que no representa una alternativa para las aerolíneas que operan en la ruta Santiago-São Paulo. Adicionalmente, en casos anteriores se ha analizado la posibilidad de que el Aeropuerto Internacional de Viracopos, ubicado en la ciudad de Campinas, pueda ser considerado un sustituto del Aeropuerto de Guarulhos, concluyéndose que dada la distancia que lo separa del centro de São Paulo no representa una alternativa viable. Véase a este respecto: Resolución N°37/2011, párrafo 247.

¹³⁶ Respecto a todo lo anterior, véase: IATA (2025), *Worldwide Airport Slots Guidelines*. Disponible en: <<https://www.iata.org/en/programs/ops-infra/slots/slot-guidelines/>> [Última visita: 29.05.2026].

¹³⁷ Véase Anexo 12.7 de las *Worldwide Airport Slots Guidelines*, actualizado a abril de 2026. Disponible en: <<https://www.iata.org/en/programs/ops-infra/slots/coordinated-airports/>> [Última visita: 29.05.2026].

¹³⁸ *Ibid.*

¹³⁹ En relación con Azul, a fines de 2025, la prensa indicaba una eventual entrada de esta aerolínea en el mercado chileno, en el segmento de carga y con miras a expandirse en el transporte regular de pasajeros en una segunda etapa. Véase a este respecto <<https://www.df.cl/df-mas/coffee-break/aerolinea-brasilera-azul-alista-apertura-de-agencia-en-chile-y-planea-hacer>> [Última visita 29.05.2026].

Consultados en el marco de la Investigación, Azul indicó [-]. Véase respuesta de Azul de fecha 23 de marzo de 2026, al Oficio Ord. N°452 de fecha 3 de marzo de 2026.

Tabla N°7: Participación en *slots* en Guarulhos (invierno 2025 y verano 2026)

Aerolínea	W25	S26
Latam	[50-60]%	[50-60]%
Grupo Abra	[20-30]%	[20-30]%
Azul	[5-10]%	[50-10]%
Sky	[0-5]%	[0-5]%
Otros	[10-20]%	[10-20]%
Total	100%	100%

Fuente: Información acompañada en el Informe de Análisis de Riesgos.

119. Respecto de eventuales restricciones para la obtención de *slots* por parte de nuevas aerolíneas en el Aeropuerto de Guarulhos¹⁴⁰, esta División pudo constatar que existirían mecanismos mediante los cuales nuevas aerolíneas entrantes podrían acceder a ellos¹⁴¹, además de existir disponibilidad en ciertas franjas horarias¹⁴². Respecto a este punto, en el marco de la Investigación ANAC afirmó que en la mayoría de los casos ha sido posible asignar *slots* de aterrizaje o despegue en las franjas horarias en que las aerolíneas han solicitado, o en horarios muy cercanos a los requeridos¹⁴³.
120. A partir de lo expuesto, y aun cuando existen antecedentes que permiten considerar plausible el eventual reingreso de Gol en la ruta Santiago-São Paulo, sin haber sido el contrafactual más probable, la evidencia disponible sugiere que, aun bajo supuestos conservadores, dicha entrada se materializaría con una escala y posicionamiento comparables al de los competidores con menor participación en la ruta.
121. Por tanto, el análisis de la estructura del mercado, así como de las condiciones de entrada y expansión en la ruta, indica que la eventual pérdida de competencia potencial derivada de la Operación podría verse compensada por la presencia actual de otros actores. Tampoco se observan restricciones infranqueables en el acceso a la infraestructura necesaria para expandirse en la ruta en una escala y condiciones comparables a las proyectadas por las Partes. En consecuencia, esta División estima que dicha eventual pérdida de competencia potencial no resulta apta para generar una reducción sustancial de la competencia en el mercado analizado.
- b. Potencial entrada de Gol a la ruta Santiago-Río de Janeiro
122. Como fue indicado *supra*, otro de los mercados en el que Gol declaró tener planes de entrada es en la ruta Santiago-Río de Janeiro. Al igual que para el análisis de la ruta Santiago-São Paulo, en lo sucesivo se evaluarán la probabilidad de entrada de Gol y, en

¹⁴⁰ Además de su categorización como aeropuerto Nivel 3, ciertos antecedentes de la Investigación dan cuenta de que en ciertas franjas horarias existiría un acceso limitado a *slots* de aterrizaje y despegue. A este respecto, véanse: (i) Respuesta de ANAC a Oficio Ord. N°556-2026 de fecha 2 de abril de 2026; (ii) Base de datos *Baseline* de capacidad del Aeropuerto Guarulhos, disponible en línea en <<https://www.gov.br/anac/pt-br/assuntos/regulados/empresas-aereas/slot/aerportos/GRU/declaracao-de-capacidade/declaracao-de-capacidade>> [Última visita: 29.05.2026]; (iii) Informe de Análisis de Riesgos, p. 9 y ss.; (iv) Declaración de un Competidor de las Partes en transporte regular de pasajeros, de fecha [-]; (v) Respuesta [-] a Oficio Ord. N°[-], de fecha [-], pp. 7 y ss.; y, (vi) Declaración de un Competidor de las Partes en transporte regular de pasajeros, de fecha [-].

¹⁴¹ En relación con esto, es relevante considerar que, en la normativa de la ANAC, y de acuerdo con los lineamientos de la IATA, se contemplan mecanismos para que nuevas aerolíneas puedan acceder a *slots*, al disponer que se asignarán inicialmente turnos a las "empresas aéreas entrantes", siguiendo los parámetros definidos en la declaración de cada aeropuerto coordinado. Véase: Resolución de la ANAC N°682 de 7 de junio de 2022, artículo 34.

¹⁴² Debe tenerse en cuenta que conforme al "Procedimiento intercambio de slots Latam según condición primera Resolución N°37/2011 H. TDLC", en cumplimiento de lo ordenado por el H. TDLC en la Condición Primera de la Resolución N°37/2011, Latam realiza periódicamente llamados abiertos a intercambiar cuatro slots de despegue y cuatro slots de aterrizaje en el aeropuerto de Guarulhos a aerolíneas que tengan interés en iniciar o en incrementar servicios regulares de transporte aéreo en la ruta Santiago-São Paulo, en horarios a elección del solicitante. Latam indicó a esta Fiscalía que [-]. Véase: Respuesta de Latam a Oficio Ord. N°686-2026 de fecha 8 de abril de 2026.

¹⁴³ En este sentido, la ANAC indicó en la Investigación que [-]. Véase: Respuesta de ANAC a Oficio Ord. N°556-2026 de fecha 2 de abril de 2026.

concreto, si su eliminación podría o no implicar una reducción sustancial de la competencia en dicho mercado.

123. En primer lugar, en relación con la intención de entrada de Gol a la ruta Santiago-Río de Janeiro, la evaluación efectuada *supra* de las declaraciones de las Partes en la Notificación y los documentos internos de Gol respecto a la entrada en la ruta Santiago-São Paulo, resultan plenamente aplicables a este mercado. En esa línea, es posible concluir que Gol efectivamente contaba con planes de retomar sus operaciones en la ruta Santiago-Río Janeiro en el corto plazo. Sin embargo, al igual que para el caso de São Paulo, Gol proyectaba en ese plazo variados escenarios de tasas de ocupación y posicionamiento en precios, [-], al menos en el corto plazo¹⁴⁴.
124. Adicionalmente, la información recabada durante la Investigación da cuenta que, al igual que para el caso de Santiago-São Paulo, [-]¹⁴⁵.
125. En ese sentido, tampoco es posible afirmar para esta División que la entrada de Gol a la ruta Santiago-Río de Janeiro constituya el contrafactual más probable. Sin embargo, de un modo conservador, y especialmente al considerar la dinámica de la industria y que escenarios de baja o negativa rentabilidad no excluyen, por sí mismos, la existencia de competencia potencial relevante, esta División evaluó el impacto que dicha entrada podría haber generado en el mercado, y si su eliminación, pudiese ser apta para provocar una reducción sustancial de la competencia.
126. En relación con lo anterior, como primer elemento de análisis, la Tabla N°8 presenta las participaciones de mercado en la ruta Santiago-Río de Janeiro durante los últimos tres años para vuelos directos.

Tabla N°8: Participaciones Santiago-Río de Janeiro por número de pasajeros transportados (2023-2025)

Aerolínea	2023	2024	2025
Sky	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
JetSMART	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Latam	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%
HHI	3.786	3.672	3.566

Fuente: Información acompañada por las Partes y competidores¹⁴⁶.

127. De la Tabla N°8 anterior se desprende que la ruta Santiago-Río de Janeiro se caracteriza por ser un mercado de tres actores, con la presencia de Latam, actor que lidera el mercado con sobre un 40% de participación en todos los periodos analizados, seguido por Sky y JetSMART, con participaciones similares entre ellos.
128. En cuanto a las frecuencias ofrecidas por los actores presentes en el mercado, Latam opera en la ruta Santiago-Río de Janeiro durante todo el año, contando con múltiples vuelos diarios, todos los días de la semana y durante todo el año. Por su parte, tanto Sky como JetSMART operan en la ruta también durante todo el año, aumentando la capacidad ofrecida durante los meses de verano.

¹⁴⁴ Si bien los documentos internos de Gol evidencian ciertas diferencias en relación con los análisis de rentabilidad esperada para los mercados de Santiago-São Paulo y Santiago-Río de Janeiro, las conclusiones de dichos análisis son similares. Véanse a este respecto: (i) SteerCo Febrero 2025; y, (ii) SteerCo Septiembre 2025.

¹⁴⁵ Véase declaración del Gerente Comercial de Gol de fecha 19 de marzo de 2026.

¹⁴⁶ Véase: (i) respuesta de Latam a Oficio Ord. N°207-2026; (ii) respuesta de JetSMART a Oficio Ord. N°208-2026; y, (iii) respuesta de Sky a Oficio Ord. N°219-2026.

129. Luego, respecto a Gol y sus planes de entrada en la ruta Santiago-Río de Janeiro y sus frecuencias, a septiembre de 2025 se analizaron [-]¹⁴⁷.
130. En lo sucesivo, se proyectarán los eventuales efectos de la entrada de Gol en la ruta Santiago-Río de Janeiro asumiendo la operación de una frecuencia [-], al ser este el escenario que maximizaría los efectos de la Operación.
131. En la Tabla N°9 a continuación, se presenta el detalle de la oferta de los diferentes actores presentes en la ruta Santiago-Río de Janeiro, utilizando como referencia proyecciones de frecuencias para el año 2026. A lo largo de todo el periodo analizado, la oferta de vuelos de Latam supera la oferta proyectada de Gol para la ruta. Por otro lado, contrastándola con la oferta de Sky y JetSMART, la cantidad de vuelos ofertada por ambas compañías también se ubicaría por sobre la oferta proyectada de Gol.

Tabla N°9: Oferta proyectada de los diferentes actores presentes en la ruta Santiago-Río de Janeiro, medida en número de vuelos mensuales (2026)

Mes	GOL (proyectado)	JetSMART	Latam	Sky
2026				
01-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
02-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
03-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
04-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
05-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
06-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
07-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
08-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
09-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
10-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
11-2026	[-]	[-]	[-]	[-]
12-2026	[-]	[-]	[-]	[-]

Fuente: Cirium DIIO.

132. Lo expuesto precedentemente daría cuenta de que la oferta proyectada de Gol, asumiendo el escenario más agresivo para su entrada en un escenario contrafactual, sería comparativamente inferior a la dispuesta por los actores presentes en el mercado. Al respecto, si bien el análisis se realizó sobre las proyecciones iniciales de operación, cabe hacer presente que dicho elemento por sí solo no determina su relevancia competitiva, la cual debe ser ponderada junto con la evidencia adicional tenida a la vista durante la Investigación.
133. Adicionalmente, en relación con el eventual posicionamiento en precios de Gol en su entrada, las conclusiones derivadas anteriormente para la ruta Santiago-São Paulo resultan plenamente aplicables, dado que tampoco se evidencia en la Investigación de la existencia de planes de entrada particularmente agresivos por parte de Gol en términos de precios.
134. Por otra parte esta División analizó si una eventual pérdida de competencia entre Gol y Sky derivada de la Operación podría verse compensada por la presencia o expansión de otros actores en esta ruta.
135. En primer lugar, al analizar la estructura actual y proyectada del mercado, al igual que en el caso de la ruta a São Paulo, se observa la presencia de un actor relevante, como Latam, quien es titular de una red con cobertura a nivel interno en Brasil, y mantiene

¹⁴⁷ Véase a este respecto el documento SteerCo Septiembre 2025, p. 11.

sostenidamente una elevada participación de mercado en la ruta. Luego, se observa como actor del mismo mercado a JetSMART, operador *low-cost* que operaría con un modelo de negocios similar al de Sky en cuanto a precios, frecuencia y estacionalidad, con una participación de mercado similar a la de éste.

136. En segundo lugar, esta División ponderó las condiciones de entrada en la ruta Santiago-Río de Janeiro, con especial énfasis en el acceso a infraestructura aeroportuaria necesaria. En este sentido, a efectos de servir la ruta Santiago-Río de Janeiro, las aerolíneas requieren de acceso a los aeropuertos ABM y el Aeropuerto Internacional de Galeão-Antonio Carlos Jobim (“**Galeão**”)¹⁴⁸. Como fue señalado *supra*, el Aeropuerto ABM no se encuentra sujeto a un mecanismo de asignación de *slots*, toda vez que no está catalogado como un aeropuerto Nivel 3 según IATA. Por su parte, el Aeropuerto de Galeão se encuentra dentro de los aeropuertos Nivel 2 (facilitado), por lo que tampoco existirían restricciones que puedan ser catalogadas como barreras a la entrada, en relación con la asignación de *slots* de aterrizaje y despegue en dicho terminal¹⁴⁹.
137. A partir de lo expuesto, y aun cuando existen antecedentes que permiten considerar plausible el eventual reingreso de Gol en la ruta Santiago-Río de Janeiro, la evidencia disponible sugiere que, en un escenario contrafactual y aun bajo supuestos conservadores, dicha entrada se materializaría con una escala y posicionamiento comparativamente inferior a la dispuesta por los actores presentes en el mercado.
138. En definitiva, el análisis de la estructura del mercado, así como de las condiciones de entrada y expansión en la ruta, indica que la eventual pérdida de competencia potencial derivada de la Operación podría verse compensada por la presencia actual de otros actores, sin que exista evidencia de otros elementos que impidan la expansión de otros actores en la ruta en una escala y condiciones comparables a las proyectadas por las Partes. En consecuencia, esta División estima que dicha eventual pérdida de competencia potencial no resulta apta para generar una reducción sustancial de la competencia en el mercado analizado.

c. Potencial entrada de Sky a la ruta Santiago-Bogotá

139. En la ruta Santiago-Bogotá, para evaluar los efectos de la Operación, se utilizó el mismo marco de análisis que en las dos rutas anteriores, centrándose en determinar la probabilidad de que Sky se hubiese convertido en un competidor efectivo en la ruta de no perfeccionarse la Operación. Como se verá *infra*, en este caso no fue necesario analizar si la ausencia de su entrada a la ruta en virtud de la Operación sería apta para generar una reducción sustancial de la competencia en escenarios futuros, por cuanto los antecedentes de la Investigación no dan cuenta de una entrada probable de Sky en el escenario contrafactual¹⁵⁰.

¹⁴⁸ En el caso de la ciudad de Santiago, como fue señalado *supra*, el aeropuerto ABM es el único aeropuerto internacional de la ciudad, por lo que no es necesario ahondar en la existencia de aeropuertos que podrían representar alternativas para los usuarios y aerolíneas.

En el caso de la ciudad de Río de Janeiro, si bien existe otro terminal aéreo —el Aeropuerto Santos Dumont—, este opera únicamente con vuelos nacionales, por lo que no representa una alternativa para las aerolíneas que operan en la ruta Santiago-Río de Janeiro.

¹⁴⁹ Véase Anexo 12.7 de las *Worldwide Airport Slots Guidelines*, actualizado a abril de 2026. Disponible en: <<https://www.iata.org/en/programs/ops-infra/slots/coordinated-airports/>> [última visita: 29.05.2026].

¹⁵⁰ Se tuvo además en consideración que, respecto de este mercado, un actor en el mercado de transporte regular de pasajeros indicó que le preocupaba que la Operación tuviese por efecto aumentar la concentración de *slots* del aeropuerto El Dorado en manos del Grupo Abra, permitiendo bloquear o entorpecer el acceso de otros actores. A este respecto, véase lo señalado por [-] en: (i) Respuesta de [-] a Oficio Ord. N°[-], de fecha [-], pp. 12 y 13; y, (ii) Declaración de un Competidor de las Partes en el transporte regular de pasajeros, de fecha [-].

140. De acuerdo a la Notificación, hasta septiembre de 2024 Sky operó servicios directos en esta ruta, los que, conforme fue afirmado por las Partes Notificantes, fueron suspendidos luego de un análisis interno [-]¹⁵¹ y de una estrategia [-]¹⁵², habiendo ya suspendido la operación en dos oportunidades previas¹⁵³. Teniendo eso en consideración, el análisis de la División se centró en establecer: (i) si la aerolínea contaba con planes internos o había evaluado reingresar a ella; y, (ii) la probabilidad de Sky de volver a operar en esta ruta en el contrafactual de la Operación.
141. En primer lugar, se constató que Sky decidió recientemente cerrar sus sucursales en distintos países fuera de Chile, entre las cuales se encontraba Colombia¹⁵⁴, lo que resulta consistente con una estrategia de [-], afirmada por las Partes Notificantes¹⁵⁵. En la misma línea, se observó que Sky no dispone actualmente de *slots* en el aeropuerto El Dorado de Bogotá, sus permisos de operador aéreo en Colombia se encuentran próximos a vencer y la autorización para operar la ruta se encuentra sujeta a una causal de cancelación¹⁵⁶. De tal manera, y al menos en el corto y mediano plazo, la situación de Sky no reflejaría indicadores de la factibilidad de que retomase operaciones en un futuro cercano.
142. Por otro lado, en lo relativo al análisis comercial realizado por Sky en la ruta, [-] y que constituyeron, según afirmaron las Partes Notificantes, una de las principales razones para salir de la ruta¹⁵⁷, esta División consideró que tampoco Sky analizó [-], observando esta División que la estructura de mercado se mantiene sustancialmente igual al momento en que salió de la ruta.
143. En efecto, los tres principales operadores en esta ruta siguen siendo Latam, Avianca y JetSMART, todos los cuales tienen presencia doméstica en Colombia a diferencia de Sky, que no cuenta con operaciones en dicho país ni con rutas internacionales desde dicho país que le permitan capturar economías de escala y densidad propias de un esquema *hub-to-hub*. Este último elemento es un factor destacado en los documentos internos de Sky como uno de los factores que incidieron en el desempeño negativo de la ruta¹⁵⁸.
144. Por todos estos motivos, en base a los antecedentes tenidos a la vista durante la Investigación, no existe evidencia concluyente que permita proyectar una reentrada potencial de Sky en la ruta Santiago-Bogotá en el escenario contrafactual a la Operación, pudiendo descartarse así, que la Operación deteriore las variables competitivas de dicho mercado de forma tal de ser apta para reducir sustancialmente la competencia.

IV.2. Transporte de carga

145. Respecto a los mercados de transporte de carga y conforme a las definiciones establecidas en la Sección III.2.2. precedente, las Partes superponen sus actividades en las siguientes rutas:

¹⁵¹ Véase: Notificación, p. 41.

¹⁵² Al respecto, véanse los siguientes documentos acompañados en el “Anexo Gibraltar 3” de la Notificación: (i) “2024_03_27 Sesión Ordinaria de Directorio Resultados de Febreropdf-firmado[13059536]”, pp. 5 y ss.; (ii) “2024_06_26_Sesion_Ordinaria_de_Directorio_Resultados_de_Mayopdf-firmado[15460216]”, p. 7; y, (iii) “Directorio SKY_31JUL2024 v2.”, pp. 114 y ss.

¹⁵³ Véanse: (i) Sesión de directorio de Sky de 1 de marzo de 2023 acompañada a la Notificación; y, (ii) el Anexo “Comunicaciones Autoridad Colombia” de la respuesta de Sky a Oficio Ord. N° 569-2026 de 29 de marzo de 2026.

¹⁵⁴ Véase: sesión de directorio de Sky de 28 de enero de 2026 acompañada a la respuesta de Sky a Oficio Ord. N° 569-2026 de 29 de marzo de 2026.

¹⁵⁵ Para estos efectos, se tuvo a la vista la siguiente información: (i) Complemento, párrafo 14; y, (ii) documento “20231030 - Comité Rutas Nuevas”, p. 22, acompañado “Anexo Gibraltar 3” de la Notificación.

¹⁵⁶ Véase respuesta de Sky a Oficio Ord. N° 569-2026 de 29 de marzo de 2026.

¹⁵⁷ Véase: Informe de Análisis de Riesgos, pp. 27 y 28.

¹⁵⁸ Véase: Sesión de directorio de Sky de 1° de marzo de 2023 acompañada a la Notificación.

Tabla N°10: O&D país-país con traslape entre las Partes

Rutas
Chile – Argentina
Chile – Brasil
Chile – Colombia
Chile – EE.UU.
Chile – Perú
Chile – Uruguay
Argentina – Chile
Brasil – Chile
Colombia – Chile
EE.UU. – Chile
Perú – Chile
Uruguay – Chile

Fuente: Elaboración propia.

146. Siguiendo lo establecido en la Guía para el Análisis Horizontal, esta División realizó, en primer término, un análisis estructural de los O&D país-país en los que las Partes superponen sus actividades. En particular, se calcularon las participaciones de mercado, el índice de concentración de Herfindahl–Hirschman (“**IHH**”) y su eventual variación para cada uno de los traslapes identificados. El detalle de este análisis se presenta en la Tabla N°11.

Tabla N°11: Participaciones de mercado y HHI en transporte de carga, medidas en valor (2024)

Ruta	Avianca	Sky	Partes	HHI Pre Operación	HHI Post Operación	Delta
Chile-Uruguay	[20-30] %	[5-10]%	[30-40]%	2.754	3.031	277
Chile-Argentina	[0-5]%	[10-20]%	[20-30] %	3.501	3.612	111
Chile-Colombia	[40-50]%	[0-5]%	[40-50]%	4.748	4.816	68
Colombia-Chile	[20-30]%	[0-5]%	[20-30]%	5.079	5.127	48
Chile-Brasil	[50-10]%	[0-5]%	[5-10]%	4.557	4.58	22
Uruguay-Chile	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	8.793	8.804	11
Peru-Chile	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	7.113	7.117	5
Chile-Peru	[0-5]%	[10-20]%	[10-20]%	5.733	5.736	3
Brasil-Chile	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	8.112	8.114	2
Argentina-Chile	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	7.463	7.464	1
Chile-EE.UU.	[10-20]%	[0-5]%	[10-20]%	6.962	6.963	1
EE.UU.-Chile	[5-10]%	[0-5]%	[5-10]%	7.116	7.117	1

Fuente: Elaboración propia a partir de respuestas de Oficio de Partes y terceros¹⁵⁹.

147. Los resultados indican que, si bien en los O&D analizados evidencian con sus niveles de concentración que se trata de mercados altamente concentrados, su variación producto de la Operación no supera los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal en diez de los doce O&D en los que se verifica una superposición entre las Partes¹⁶⁰, al atender a la baja participación de a lo menos una de éstas en cada uno de ellos.

¹⁵⁹ Véanse a este respecto: (i) respuestas a Oficio Circular Ordinario N°8 de fecha 29 de enero de 2026; (ii) respuestas a Oficio Circular Ordinario N°6 de fecha 28 de enero de 2026; (iii) respuesta a Oficio Ord. N°207 de fecha 28 de enero de 2026; (iv) respuesta a Oficio Ord. N°208 de fecha 28 de enero de 2026; (v) respuesta a Oficio Ord. N°210 de fecha 28 de enero de 2026; (vi) respuesta a Oficio Ord. N°211 de fecha 28 de enero de 2026; (vii) respuesta a Oficio Ord. N°212 de fecha 28 de enero de 2026; y, (viii) respuesta a Oficio Ord. N°213 de fecha 28 de enero de 2026.

¹⁶⁰ Las rutas en las que las partes no superan los umbrales de la Guía de Análisis Horizontal son: (i) Argentina – Chile; (ii) Brasil – Chile; (iii) Chile – Brasil; (iv) Chile – Colombia; (v) Chile – EE.UU.; (vi) Chile – Perú; (vii) Colombia – Chile; (viii) EE.UU. – Chile; (ix) Perú – Chile; y, (x) Uruguay – Chile.

148. Asimismo, no concurren ciertas circunstancias especiales que acorde a la Guía de Análisis Horizontal ameriten un análisis en mayor profundidad respecto de dichas diez rutas¹⁶¹, por lo que puede concluirse que la materialización de la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia en el transporte de carga en los O&D país-país en los que no se superan los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal.
149. Respecto de los O&D Chile-Argentina y Chile-Uruguay, la variación proyectada sí supera los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal, justificando realizar un análisis en mayor profundidad. En efecto, en relación con el O&D Chile-Argentina, las Partes alcanzarían una participación mayor a 20% en 2024, ubicándose como el tercer actor del mercado, detrás de KLM y Latam. En dicha ruta, el IHH posterior a la Operación ascendería a 3.612 puntos, con una variación de 111 puntos atribuible a la Operación. Por otro lado, en el O&D Chile-Uruguay, las Partes alcanzarían una participación mayor a 30% en 2024, ubicándose como el tercer actor del mercado, mientras que el IHH posterior a la Operación ascendería a 3.031 puntos, con una variación de 277 puntos atribuible a la Operación.
150. Por tanto, esta División procedió al análisis de la estructura competitiva de ambos mercados.
151. En el O&D Chile-Argentina se encuentra presente Latam, con una participación superior a 20%, y KLM, cuya participación supera el 30% en los años 2023 y 2024. Asimismo, se consideró que las participaciones de la Tabla N°12 se encontrarían sobreestimadas, al considerar que según datos publicados por la JAC, también opera en esta ruta Aerolíneas Argentinas¹⁶², con una participación en cantidad de carga transportada similar a la de KLM.
152. Por su parte, en el O&D Chile-Uruguay, en primer lugar, se consideró que a nivel de carga transportada, el tamaño del mercado es reducido. Al respecto, en 2024 se transportaron 96 toneladas de carga, por un valor total de US\$123.000. A esto se suma la presencia de JetSMART, con una participación relevante mediante el transporte de carga en los *bellies* de sus vuelos directos, y de Latam, a través de Latam Cargo y de los *bellies* de sus aeronaves de pasajeros. Además, según la información recopilada¹⁶³, Copa, IAG y KLM habrían transportado carga de manera ocasional. En vista de lo anterior, los clientes de las Partes contarían con oferentes presentes de forma estable y otros que participan de forma ocasional.
153. En síntesis, considerando la presencia de otros actores capaces de ejercer presión competitiva sobre las Partes, que las participaciones analizadas se encuentran sobreestimadas, y a que ningún actor consultado manifestó preocupaciones, es posible descartar que la Operación pueda reducir sustancialmente la competencia en el transporte de carga en las rutas de exportación que conectan a Chile con Argentina y Uruguay.

IV.3. Arriendo de aeronaves

154. En materia de arrendamiento de aeronaves, y conforme a lo señalado en la Sección III.2.3., a continuación, se analiza el mercado más amplio que incluye el arrendamiento bajo la modalidad *wet lease*, sin distinguir por tamaño de aeronave, por cuanto esta es la única definición en la que se verifica un traslape entre las Partes, y por ende, corresponde al escenario más conservador.

¹⁶¹ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 36.

¹⁶² La FNE solicitó información a Aerolíneas Argentinas mediante Oficio Ord N° 211-2016 sin contar con una respuesta a la fecha de elaboración de este informe.

¹⁶³ Véase información publicada por la JAC.

155. Para el análisis competitivo de este mercado, esta División tuvo a la vista la información que las Partes Notificantes acompañaron a la Notificación, consistente en una lista de competidores¹⁶⁴ junto con fuentes públicas que detallan la flota de cada uno de ellos¹⁶⁵. Según esta, en base a la flota actual en servicio en el mercado las Partes alcanzarían¹⁶⁶ un 17% de participación de mercado, exhibiendo un IHH post Operación de 1.086 puntos y una variación de 116 puntos, lo que daría cuenta de un mercado con baja concentración, no superándose los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal.
156. De considerarse participaciones según la flota disponible en el mercado¹⁶⁷, las Partes alcanzan una participación del 26%, presentándose como un mercado moderadamente concentrado, con un IHH posterior a la Operación de 1.607 y una variación proyectada de 189 puntos, por lo que tampoco se superarían los umbrales de la Guía de Análisis Horizontal.

Tabla N°13: Participaciones de mercado en arrendamiento de aeronaves *wet lease* a nivel mundial¹⁶⁸

Actor	Flota actual	Flota disponible
Grupo Abra ¹⁶⁹	13%	22%
Sky Airlines	5%	4%
Partes	17%	26%
Air Atlanta	8%	13%
Euroatlantic Airways	5%	0%
Getjet Airlines	16%	17%
Gullivair	1%	0%
Hi Fly	9%	17%
Iberojet	6%	4%
Legend Airlines	1%	4%
Norse	7%	0%
Omni Air	13%	4%
Plus Ultra	6%	9%
Privilege	4%	0%
Smartlynx	0%	0%
World to Fly	5%	4%
IHH Pre Operación	970	1.418
Delta	116	189
IHH Post Operación	1.086	1.607

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de <<http://www.planespotters.net/>> [Última visita 29.05.2026].

157. Cabe señalar que, en este mercado, Sky exhibe una participación acotada, limitándose a un contrato de arrendamiento de aeronaves bajo la modalidad *wet lease* a la aerolínea mexicana Viva Aerobus, durante la temporada alta del hemisferio norte. Sky señala que este negocio busca rentabilizar aeronaves utilizadas solo durante la temporada alta del hemisferio, cuando se requiere una mayor capacidad¹⁷⁰.

¹⁶⁴ Véase: Notificación p.99 y ss.

¹⁶⁵ Véase: <<http://www.planespotters.net/>> [Última visita 29.05.2026].

¹⁶⁶ Flota actual y disponible estimada al 29.04.2026

¹⁶⁷ Esto es, agregando a la flota actualmente en servicio aquellos aviones que no se encuentran en actual arriendo a terceros, la cual denominan como *flota estacionada*. Todo, según datos recopilados en el portal web <<http://www.planespotters.net/>> [Última visita 29.05.2026].

¹⁶⁸ Datos actualizados al 29.04.2026 en el portal web <<http://www.planespotters.net/>> [Última visita 29.05.2026].

¹⁶⁹ Grupo Abra incluyó a Wamos Air, así como NG Servicios Aéreos, sociedad constituida en Chile que aún no está operativa pero que potencialmente entraría a operar en arrendamiento de aviones, principalmente al Grupo Abra, pero potencialmente también a terceros.

¹⁷⁰ Véase declaración de un competidor en el mercado de transporte regular de pasajeros, de fecha [-].

158. Adicionalmente, esta División observó que dicho negocio sería usual en la industria, sugiriendo la existencia de un conjunto de oferentes potenciales más amplio que el de empresas dedicadas a esta actividad¹⁷¹. Por otra parte, un actor de la industria señaló que, ante un requerimiento de aeronaves adicionales, se evalúan todas las alternativas disponibles, incluyendo *dry lease* y *wet lease*¹⁷², lo que es indicativo de que el alcance del mercado podría ser incluso más amplio.
159. En síntesis, atendidos los niveles de participación y concentración resultantes, así como la existencia de múltiples oferentes actuales y potenciales en el arrendamiento de aeronaves bajo modalidad *wet lease*, y a que ningún actor consultado manifestó preocupaciones respecto de este mercado, es posible descartar que la Operación sea apta para reducir sustancialmente la competencia en el mismo.
160. Luego, y en base a la eventual existencia de una relación vertical entre el arrendamiento de aeronaves bajo modalidad *wet lease* y el transporte regular de pasajeros, esta División procedió a analizar si producto de la materialización de la Operación podrían generarse riesgos de bloqueo de insumos y/o bloqueo de clientes. Para dicho análisis esta División ha utilizado un marco conceptual de tres elementos copulativos¹⁷³: (i) la habilidad de la entidad resultante de la operación para implementar la conducta analizada; (ii) los incentivos para que la estrategia de bloqueo sea rentable; y, (iii) si dicha estrategia daría lugar a efectos sobre la competencia.
161. En cuanto a un posible bloqueo de insumos respecto de arrendamiento de aeronaves bajo *wet lease*, fue posible descartar que la entidad resultante contara con la habilidad para materializar dicha conducta, en atención a las participaciones de mercado de las Partes, y la existencia de múltiples oferentes actuales y potenciales¹⁷⁴.
162. Respecto al bloqueo de clientes, de acuerdo con las diligencias de la Investigación, también fue posible descartar que el Grupo Abra contara con habilidad suficiente, considerando que al 2025, las Partes alcanzarían menos del 20% del transporte regular de pasajeros con origen en Chile o destino hacia nuestro país¹⁷⁵. De este modo, existirán de múltiples clientes alternativos para los participantes de este mercado.
163. En virtud de lo anterior, fue posible descartar que la Operación tuviera la aptitud de reducir sustancialmente la competencia respecto de la relación vertical entre el arrendamiento de aeronaves bajo la modalidad de *wet lease* y el transporte regular de pasajeros.

¹⁷¹ En efecto, un actor de la industria señaló que a veces las aerolíneas mismas, ofrecen sus aviones en arriendo por baja demanda en sus rutas operadas. Por otra parte, otro actor señaló utilizar bajo modalidad *wet lease* aviones de [-] ambas aerolíneas que se dedican al transporte regular de pasajeros. Fuente: Declaración de un competidor de fecha [-] y Respuesta de un competidor al Oficio Circ. N°6 de fecha 28.01.2026.

¹⁷² Declaración de un competidor en el transporte regular de pasajeros prestada con fecha [-].

¹⁷³ Véanse: (i) Informe de aprobación, Adquisición de CDF por parte de Turner International Latin America Inc., Rol FNE F116-2018, párrafos 71 y ss.; (ii) Informe de aprobación con medidas, Adquisición de control por parte de Producción e Inversiones Aleste Limitada y Sociedad de Inversiones AH Limitada en Fidelitas Entertainment SpA., Rol FNE F159-2018, párrafos 120 y ss.; (iii) Informe de aprobación con medidas de mitigación, Adquisición de control en GrandVision N.V. (Rotter & Krauss) por parte de EssilorLuxottica S.A., Rol FNE F220-2019, párrafos 308 y ss.; (iv) Informe de aprobación, Adquisición de control en filial de Telefónica Chile S.A. por parte de KKR Alameda Aggregator L.P., Rol FNE F273-2021, párrafos 30 y ss.; y, (v) Informe de aprobación, Adquisición de control en SAAM Ports S.A. y SAAM Logistics S.A. por parte de Hapag-Lloyd AG., Rol FNE F332-2022, párrafos 93 y ss.; y, (vi) Informe de aprobación, Adquisición del control en la asociación entre VTR y Claro, por parte de América Móvil S.A.B. de C.V., Rol FNE F395-2024, párrafos 57 y 58; entre otros.

En la misma línea, véase: CE, "Directrices para la evaluación de las concentraciones no horizontales con arreglo al Reglamento del Consejo sobre el control de las concentraciones entre empresas", párrafos 29 y ss. Disponible en <<https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:265:0006:0025:ES:PDF>> [Última visita: 29.05.2026].

¹⁷⁴ Véase Tabla N°76.

¹⁷⁵ Véase: Base de datos DDS de IATA.

V. RESTRICCIONES ACCESORIAS Y MEDIDA DE MITIGACIÓN

164. Dentro del análisis de la Operación, esta División constató que la sección 9.1 del borrador del denominado *Contribution Agreement* acompañado por las Partes Notificantes durante el transcurso de la Investigación, incorporaba cláusulas de no-competencia y de no-solicitud (“**Cláusulas Accesorias**”)¹⁷⁶. En consecuencia, como se expone a continuación, esta División analizó si dichas Cláusulas Accesorias se ajustaban a los criterios establecidos en la jurisprudencia nacional¹⁷⁷ y en decisiones de autoridades de competencia de referencia¹⁷⁸, desde el punto de vista de su vinculación con la Operación y de su necesidad para la implementación de la misma.
165. En efecto, en el análisis de una operación de concentración es posible identificar acuerdos o cláusulas accesorias que potencialmente pueden restringir la competencia, pero que han sido aceptados excepcionalmente –tanto por el H. TDLC como por la Fiscalía– en la medida que estén directamente relacionados a la operación, sean necesarios para su implementación y se ajusten a los referidos criterios de proporcionalidad establecidos en la jurisprudencia.
166. En este sentido, para que un determinado acuerdo o cláusula pueda ser considerado como una restricción accesorias debe: (i) estar directamente vinculado a la operación principal; y, (ii) ser necesario para su implementación. El primer requisito se refiere a la existencia de una vinculación económica entre el acuerdo o cláusula en análisis y la operación principal, en el sentido de que la cláusula en análisis permita una adecuada transición hacia la nueva estructura luego de la operación. Por su parte, el segundo requisito evalúa si en ausencia de dicho acuerdo o cláusula, la operación principal no se podría implementar o se podría implementar en condiciones distintas¹⁷⁹.
167. Al analizarse la necesidad de un acuerdo o cláusula, procede evaluar si se ajusta o no a los criterios de proporcionalidad establecidos en la jurisprudencia. Al respecto,

¹⁷⁶ En particular, la cláusula de no competencia establecía que, durante el “*Restricted Period*” –definido como el plazo comprendido entre la fecha de cierre de la Operación y la fecha que resulte posterior entre [-]- no podrían, directa o indirectamente, participar en negocios competidores, ni adquirir el control de competidores, dentro de Brasil, Chile, Colombia y Perú, admitiéndose únicamente participaciones minoritarias de hasta un 5% en tales entidades (“**Cláusula de No Competencia**”).

Por su parte, la cláusula de no solicitud disponía que, durante el mismo período, las entidades del Grupo Gibraltar y sus afiliadas no podrían reclutar ni intentar reclutar trabajadores, contratistas o consultores del Grupo Abra o sus subsidiarias –con ciertas excepciones, como postulaciones espontáneas o convocatorias generales–, ni tampoco captar clientes, proveedores u otras contrapartes comerciales de estas últimas. Ambas cláusulas se estructuraban, así, con un alcance material amplio, un ámbito geográfico circunscrito a los países en que operan las Partes y una duración potencialmente superior a 36 meses, [-] (“**Cláusula de No Solicitud**”).

¹⁷⁷ En cuanto a los criterios del H. TDLC y la Fiscalía, véanse, a modo ejemplar: (i) FNE, Informe de aprobación “Adquisición de control en Promotora Chilena de Café Colombia S.A. por parte de Copec S.A.”, Rol FNE F422-2025, párrafo 7; (ii) FNE, Informe de aprobación “Asociación entre Codelco y SQM S.A.”, Rol FNE F399-2024, párrafos 37-40; (iii) FNE, Informe de aprobación “Adquisición de control sobre activos de Entel S.A. por parte de OnNet Fibra”, Rol FNE F340-2023, párrafos 274-278; y, (iv) FNE Informe de aprobación “Adquisición de control en Red de Televisión Chilevisión S.A. por parte de Viacom Camden Lock Limited”, Rol FNE F276-2021, párrafo 77.

¹⁷⁸ Véase CE (2005), “Comunicación de la Comisión sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin” (“**Comunicación CE sobre restricciones accesorias**”, párrafos 11-13. Disponible en: <[https://eurlex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52005XC0305\(02\)](https://eurlex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52005XC0305(02))> [Última visita: 29.05.2026].

¹⁷⁹ Véanse: (i) FNE, Informe de aprobación “Adquisición de control en Servicios de Respaldo de Energía Teknica Limitada y Enersafe S.A. por parte de Legrand Chile Btcino Limitada”, Rol FNE F367-2023 (“**Informe FNE Rol F367-2023**”), párrafo 28; (ii) FNE, Informe de aprobación “Adquisición de control en Power Train Technologies Chile S.A. por Marubeni Corporation”, Rol FNE F360-2023 (“**Informe FNE Rol F360-2023**”), párrafo 22; (iii) FNE, Informe de aprobación “Adquisición de control en Servicios de Respaldo de Energía Teknica Limitada y Enersafe S.A. por parte de Legrand Chile Btcino Limitada”, Rol FNE F348-2023 (“**Informe FNE Rol F348-2023**”), párrafo 57; (iv) FNE, Informe de archivo “Investigación de oficio por eventuales restricciones a la competencia establecidas en el marco de la operación de concentración de Maicao S.A. y Socofar S.A.”, Rol N°2043-12 FNE (“**327**”), párrafo 21; y, (v) Acuerdo Extrajudicial entre la FNE y SMU S.A. de fecha 6 de julio de 2010 (“**Acuerdo Extrajudicial FNE/SMU**”), pp. 2 y 3. En el mismo sentido, Comunicación CE sobre restricciones accesorias, párrafo 13.

pronunciamientos anteriores de la Fiscalía han señalado que, para ser calificadas como proporcionales, las restricciones accesorias deben estar limitadas en: (i) su ámbito material, no extendiéndose más allá del giro estrictamente necesario para garantizar los fines de la operación principal; (ii) su ámbito espacial, no excediendo la zona geográfica en que produce efectos la operación principal; y, (iii) su ámbito temporal, no extendiéndose más allá de lo estrictamente necesario para garantizar los fines de la operación principal y sus efectos. Respecto a este último ámbito, en términos generales esta Fiscalía estima que cláusulas de no competencia superiores a dos años restringen innecesariamente la competencia, a menos que involucren un traspaso de *know-how*, caso en el cual se acepta su prolongación por un año adicional¹⁸⁰.

168. A la luz del marco de análisis expuesto, esta División evaluó si las Cláusulas Accesorias cumplían con los criterios para ser calificadas como restricciones accesorias a la Operación. Al respecto, se concluyó que dichas cláusulas, del modo en que se encontraban configuradas en el borrador de *Contribution Agreement* acompañado por las Partes con fecha 6 de abril de 2026, no podían considerarse directamente relacionadas y necesarias para resguardar el valor de la inversión en la Entidad Objeto y permitir su adecuada integración al Grupo Abra, por no ajustarse a los criterios de proporcionalidad descritos *supra*.
169. Esta División evaluó, en primer lugar, el alcance material de las Cláusulas Accesorias observando que, en el caso particular de la cláusula de no solicitud, esta se extendía a la totalidad de los trabajadores tanto de Sky como del Grupo Abra¹⁸¹. En consecuencia, esta División concluyó que la cláusula de no solicitud excedía el criterio de proporcionalidad desde el punto de vista material, atendido que se establecía respecto de trabajadores que van más allá de los necesarios para resguardar la inversión de Grupo Abra o permitir la adecuada integración de Sky a dicho grupo, además de abarcar a trabajadores de otras sociedades distintas de la Entidad Objeto.
170. Por su parte, desde el punto de vista del alcance geográfico, la cláusula de no competencia –extendida a Chile, Perú, Brasil y Colombia– coincide con el ámbito de las actividades de las Partes, por lo que se ajusta al criterio de proporcionalidad en su dimensión espacial. En cuanto a la cláusula de no solicitud, atendida su naturaleza –referida a trabajadores de las propias Partes–, no se advierten reparos relevantes desde el punto de vista geográfico.
171. Finalmente, respecto del alcance temporal, la Fiscalía observó que ambas Cláusulas Accesorias excedían los plazos máximos que el H. TDLC¹⁸² y la Fiscalía¹⁸³ han considerado aceptables en decisiones previas, al establecer plazos de vigencia que, bajo ciertos supuestos, podían extenderse por un plazo superior a tres años¹⁸⁴. Por ello, a juicio de esta

¹⁸⁰ Véanse: (i) Informe FNE Rol F367-2023, párrafos 29-35; (ii) Informe FNE Rol F360-2023, párrs. 23 y 27; (iii) Informe FNE Rol F348-2023, párrafos 59 y 63; (iv) FNE, Informe de aprobación “Adquisición de control en Grupo Uno Salud S.A. por parte de Inversiones Dental Salud SpA”, Rol FNE F251-2020 (“Informe FNE Rol F251-2020”), párrafos 22 y 23; y, (v) Informe FNE Rol N°2043-12, párrafo 21.

¹⁸¹ En relación con la cláusula de no competencia, el alcance material de dicha cláusula se encontraba limitado al negocio de operación de aerolíneas proveedoras de transporte de pasajeros, carga y servicios de fidelidad. En consecuencia, dadas las características de los servicios provistos por ambas Partes, esta División estimó que el alcance material de la cláusula de no competencia se encontraba ajustado a los criterios de proporcionalidad. Véase *Contribution Agreement*, p. 7.

¹⁸² Véanse: (i) H. TDLC, Resolución N°20/2007, p. 43; (ii) H. TDLC, Resolución N°23/2008, p. 36; (iii) H. TDLC, Resolución AE N°2/2010, pp. 1-2; y, (iv) H. TDLC, Resolución N°43/2012, pp. 115-116.

¹⁸³ Véanse: (i) Informe F367-2023, párrafo 35; (ii) Informe F360-2023, párrafo 29; (iii) Informe F348-2023, párrafo 65; (iv) Informe FNE Rol F251-2020, párrafo 25; (v) FNE, Informe de archivo “Investigación sobre la toma de control de ‘Empresas Tecsa’ y de I80% de ICEM por parte de SalfaCorp”, Rol N°1810-11, párrafo 88; (vi) Informe FNE Rol N°2043-12, párrafo 32; y, (vii) Acuerdo Extrajudicial FNE/SMU, p. 4.

¹⁸⁴ Respecto a la duración de las Cláusulas Accesorias, véase lo señalado en la Nota al Pie N°177.

División, dichas restricciones no resultaban proporcionales en cuanto a su extensión temporal o plazo de vigencia.

172. En virtud de lo expuesto, con fecha 14 de abril de 2026, esta División presentó a las Partes Notificantes sus reparos respecto de las Cláusulas Accesorias. En respuesta, con fechas 17 de abril de 2026, ingreso correlativo N°71.650–2026, 4 de mayo de 2026, ingreso correlativo N°71.922–2026, y 11 de mayo de 2026, ingreso correlativo N°72.068–2026 (esta última, “**Medida de Mitigación**”), las Partes Notificantes propusieron una nueva redacción del Contribution Agreement con el objeto de subsanar las observaciones formuladas.
173. En efecto, en la Medida de Mitigación, las Partes Notificantes propusieron modificar la redacción y alcance de las Cláusulas Accesorias, en el sentido de: (i) fijar un plazo único, de 24 meses, contado desde el cierre de la Operación, tanto para la cláusula de no competencia como para la Cláusula de No Solicitud; (ii) limitar el ámbito material de la cláusula de no solicitud únicamente al personal clave de Sky, incorporando una definición y un anexo de *Key Employees*, donde se individualizan cada uno de los ejecutivos a los que alcanza dicha cláusula¹⁸⁵. Adicionalmente, las Partes Notificantes se comprometieron a acompañar a la Fiscalía una copia del *Contribution Agreement* una vez que este se encuentre firmado por ellas, con el objeto de poder verificar que las cláusulas contenidas en la Medida de Mitigación se mantengan inalteradas en el referido contrato.
174. En virtud de lo anterior, esta División evaluó la Medida de Mitigación propuesta por las Partes, a la luz de las condiciones establecidas en la Guía de Remedios de 2017 de esta FNE (“**Guía de Remedios**”)¹⁸⁶. Al respecto, se concluyó que esta cumple con los requisitos de idoneidad y proporcionalidad, debido a que apunta directamente a los reparos expuestos por esta División, en el sentido de acotar el ámbito material y temporal de las Cláusulas Accesorias. Asimismo, es una medida factible de implementar, ejecutar y monitorear, toda vez que el perfeccionamiento de la Operación se condiciona al hecho de que las Partes modifiquen el *Contribution Agreement* según lo comprometido, existiendo un reporte en orden a que este Servicio verifique su efectivo cumplimiento.

VI. CONCLUSIONES

175. Conforme a los antecedentes expuestos en los párrafos anteriores, esta División ha podido constatar que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados analizados, de perfeccionarse en los términos notificados y sujeta a la Medida de Mitigación propuesta.
176. Por tanto, en atención a los antecedentes y análisis realizado en el presente Informe, se recomienda al señor Fiscal Nacional Económico, salvo su mejor parecer, aprobar la Operación a condición de que se dé cumplimiento a la Medida de Mitigación ofrecida por las Partes. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía de velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Firmado digitalmente
por Aníbal Enrique
Palma Miranda
Fecha: 2026.05.29
19:55:29 -04'00'

ANÍBAL PALMA MIRANDA
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

PTG/DTZ/AA/PMZ

¹⁸⁵ A este respecto, las Partes Notificantes podrán actualizar, al momento del cierre de la Operación, únicamente la identidad de las personas que ocupen los siguientes cargos, en caso de haber cambiado: [-]. Esta actualización procederá solamente si las nuevas personas que ocupan alguno de esos cargos al momento del cierre provienen internamente desde Sky. En consecuencia, las Medidas de Mitigación no permiten la incorporación de nuevos cargos o nuevas personas ajenas a Sky. Véase: Medidas de Mitigación, p. 4.

¹⁸⁶ Véase: Guía de Remedios, párrafos 8-13.

ANEXO
MEDIDA DE MITIGACIÓN

Santiago, 11 de mayo de 2026

Señor
Aníbal Palma
Jefe División Fusiones
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos N°670, piso 8
Presente

Ref.: Tercera Propuesta de Remedios.
Investigación Rol FNE F446-2025
At.: Aikaterini Angelopoulou, Pedro Tupper,
Pedro Mardones y Diego Tagle.

De nuestra consideración,

Con fecha 15 de diciembre de 2025, Abra Group, *por un lado*, e Inversiones Gibraltar, junto con las entidades Antuco, Cabildo y ADEM, *por el otro*, notificaron a la FNE la operación de concentración consistente en la adquisición de control por parte de Abra Group en SKY y sus filiales, de conformidad con las disposiciones relevantes del Título IV del DL 211, el Reglamento y la Resolución Exenta N° 157/2019 de la FNE. (la “Notificación” y la “Operación”, respectivamente). La Notificación dio origen al procedimiento administrativo de revisión actualmente tramitado bajo el Rol F446-2025 (“Investigación”).

La Investigación se encuentra en la denominada “Fase 1”, iniciada por resolución de fecha 27 de enero de 2026 (“Resolución Inicio”). Posteriormente, con fecha 3 de marzo de 2026, la FNE informó a las Partes su evaluación preliminar de los posibles riesgos que a su juicio la Operación podría producir para la libre competencia.

Con fecha 4 de marzo de 2026, las Partes y la Fiscalía, conjuntamente y de común acuerdo, conforme lo señalado en el artículo 60 inciso segundo del DL N°211 (“DL 211”), acordaron suspender el plazo del procedimiento de Investigación, por un término de 30 Días Hábiles, esto es, hasta el 16 de abril de 2026, inclusive (“Periodo de Suspensión”). Durante este periodo, las Partes acompañaron un informe económico que se hace cargo de las preocupaciones manifestadas por la autoridad y acredita que la Operación no tiene la aptitud de reducir sustancialmente la competencia. Por el contrario, ratifica que ésta es procompetitiva.

Luego, con fecha 1 de abril de 2026, la Fiscalía mediante Oficio Ord. N°689, solicitó a las Partes informar el estado de avance de la negociación y redacción del *Contribution Agreement* que se proyecta celebrar entre las Partes, así como acompañar, de existir, copia

del borrador más reciente del mismo, o bien del contrato definitivo, si este ya hubiere sido suscrito, con la totalidad de sus anexos y/o adendas, de corresponder.

En respuesta, con fecha 6 de abril de 2026, las Partes informaron a la FNE que, a esa fecha, el Contribution Agreement no ha sido suscrito y que se encuentra en etapa activa de negociación entre las Partes. No obstante, acompañaron la última versión disponible, de fecha 2 de diciembre de 2025.

Posteriormente, con fecha 14 de abril de 2026, la Fiscalía realizó una presentación ante las Partes, en la que les entregó su análisis respecto de las cláusulas *non-compete* (Section 9.1) y *non-solicit* (Section 9.1), ambas del Contribution Agreement (“Reunión sobre las Cláusulas”).

En virtud de la Reunión sobre las Cláusulas, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 del DL 211 y la Guía de Remedios de la FNE publicada en junio de 2017 (“Guía de Remedios”), las Partes presentaron una primera propuesta de remedios a la Fiscalía el pasado 17 de abril de 2026 (“Primera Propuesta de Remedios”).

Con fecha 28 de abril de 2026, la FNE manifestó a las Partes sus comentarios y consideraciones relativos a la Primera Propuesta de Remedios, los que plasmó en comentarios al margen de la Primera Propuesta de Remedios (“Comentarios FNE”).

Luego, con fecha 4 de mayo de 2026, las Partes presentaron una segunda propuesta de remedios a la Fiscalía (“Segunda Propuesta de Remedios”). Con fecha 8 de mayo del mismo año, la FNE sostuvo una reunión con las Partes, en las que entregó sus comentarios y consideraciones a la Segunda Propuesta de Remedios (“Comentarios FNE 2”) y, en conjunto con Comentarios FNE, los “Comentarios FNE a Remedios”).

1. Consideraciones Preliminares

- 1.1 En atención a lo expuesto en la Reunión sobre las Cláusulas y, particularmente, los Comentarios FNE a Remedios, las Partes ofrecen respetuosamente esta nueva propuesta de remedios (“Tercera Propuesta de Remedios”), de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 del DL 211 y la Guía de Remedios de la FNE publicada en junio de 2017 (“Guía de Remedios”).
- 1.2 El objetivo de esta propuesta es modificar la actual redacción y alcance de las cláusulas *non-compete* (Section 9.1) y *non-solicit* (Section 9.1) (“Remedios”), ambas del actual borrador del Contribution Agreement y, en definitiva, obtener su aprobación conforme a lo dispuesto en el artículo 54 letra b) del DL 211

- 1.3 Asimismo, junto con esta Tercera Propuesta de Remedios, las Partes acompañan como anexo una nueva versión del *Contribution Agreement*, en su estado actual de negociación, en la que se reflejan los cambios incorporados de conformidad con esta propuesta respecto de las cláusulas *non-compete*, *non-solicitation* y las demás modificaciones relacionadas con dichas restricciones (“Anexo N°1”).
- 1.4 En esta propuesta se incluye, además, la obligación de las Partes de no introducir modificaciones cuyo objeto o efecto sea reducir la competencia bajo las cláusulas propuestas en el contrato final de *Contribution Agreement* ni en cualquier otro documento relacionado con la Operación.
- 1.5 Adicionalmente, las Partes se obligan a acompañar a la FNE una copia del *Contribution Agreement*, una vez que este se encuentre firmado por ellas, con el objeto de que la FNE pueda verificar que las cláusulas contenidas en esta Tercera Propuesta de Remedios se mantienen inalteradas, que su contenido es idéntico al aprobado y que no se han incorporado modificaciones o disposiciones adicionales que puedan alterar el alcance de la Tercera Propuesta de Remedios.
- 1.6 Cabe hacer presente que los Remedios propuestos no constituyen en caso alguno una admisión o reconocimiento de la existencia de potenciales riesgos, de conformidad con lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 53 del DL 211.
- 1.7 Finalmente, las Partes hacen presente que los Remedios son efectivos e idóneos para impedir que la Operación pueda reducir sustancialmente la libre competencia -en los términos planteados por la FNE-, son factibles de implementar, ejecutar y monitorear en el tiempo, y proporcionales a las preocupaciones planteadas por la Fiscalía.

2. Resumen ejecutivo

- 2.1 De acuerdo con lo expresado por la Fiscalía, el periodo de duración de las cláusulas de *non-compete* y *non-solicitation*, en su redacción actual, supera los dos años que la jurisprudencia nacional considera proporcionales (sin perjuicio de reconocer que su duración podría ser de tres años en caso de justificarse adecuadamente en la protección de *know-how*), desatendiendo con esto el fin de ser necesarias para permitir o facilitar una adecuada transición post Operación.
- 2.2 Asimismo, indica la FNE que la cláusula de *non-solicitation* abarcaría a todos los trabajadores de la entidad objeto y del Grupo Abra, lo que escaparía del estándar

aceptado previamente por la autoridad en relación con que este tipo de cláusula debe limitarse al “*personal acotadamente calificado como <clave>*”¹.

- 2.3 Pues bien, con el objeto de mitigar los comentarios antes señalados, y atendiendo a los planteamientos expuestos en la Reunión sobre las Cláusulas y en los Comentarios FNE a Remedios, las Partes ofrecen como Remedio introducir cambios a las cláusulas *non-compete* y *non-solicitation*, que son aquellas que según la FNE presentan preocupaciones para la competencia, en los mismos términos planteados por la autoridad. Estas modificaciones consisten en:

(a) Delimitación temporal y estructural de la cláusula *non-compete*.

- i. Las Partes proponen reemplazar la redacción actual de la cláusula e incorporar la siguiente definición:
- (i) *Restricted Period*, que comenzará en el *Closing Date*, tendrá una duración máxima de veinticuatro (24) meses después de dicha fecha y será obligatorio para las Partes de Gibraltar².

(b) Delimitación material de la cláusula *non-solicitation*.

- i. Las Partes proponen incluir una definición de *Key Employees*, entendiéndose por tales aquellas personas que, al momento del *Closing Date* o en cualquier momento durante los doce (12) meses inmediatamente anteriores a la *Closing Date*, haya desempeñado cualquiera de los puestos de alta dirección que se describirán en un Anexo del Contribution Agreement en SKY. Dicho Anexo, que se adjunta a esta respuesta, contiene de manera taxativa los cargos cubiertos por la definición de Key Employees (“Anexo N°2”).
- ii. A este respecto, las Partes podrán actualizar, al momento del *Closing Date*, únicamente la identidad de las personas que ocupen los siguientes cargos, en caso de haber cambiado: [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] Esta actualización procederá solamente si las nuevas personas que ocupan alguno de esos cargos al momento del *Closing Date* provienen internamente desde SKY. En consecuencia, no se permitirá la incorporación de nuevos cargos o nuevas personas ajenas a SKY.

¹ Véase: Informe UnoSalud/Dental Rol F251-2020, párrafo 31.

² Término definido en la primera página del Contribution Agreement.

- iii. Cualquier otro ejecutivo que provenga de fuera de SKY, así como cualquier persona que ocupe cargos distintos a los expresamente individualizados en el Anexo, quedará excluido de la definición de *Key Employees* y, por tanto, fuera del ámbito de protección de la cláusula de *non-solicitation*.
 - iv. La inclusión de los cargos identificados en el Anexo N°2 dentro de la definición de *Key Employees* se justifica en atención a que corresponden exclusivamente a posiciones de alta dirección que, por la naturaleza de sus funciones, tienen acceso efectivo y regular a información estratégica y comercialmente sensible de SKY y forman parte de la esencia del negocio.
 - v. Así, la protección limitada a dichos cargos resulta necesaria para resguardar el valor del negocio objeto de la Operación. Asimismo, la medida es proporcionada, en tanto se circunscribe estrictamente a un conjunto taxativo de posiciones de alta dirección —excluyendo a otros ejecutivos— y no impide la movilidad laboral en términos generales, sino únicamente restringe la captación (*non-solicitation*) respecto de aquellos ejecutivos que, por su nivel jerárquico y acceso a información crítica, pueden incidir de manera significativa en la dinámica competitiva del mercado.
- 2.4 Adicionalmente, las Partes se comprometen a no introducir modificaciones cuyo objeto o efecto sea reducir la competencia bajo estas cláusulas una vez aprobada la Operación por la Fiscalía, así como tampoco introducir en el *Contribution Agreement* ni en cualquier otro documento relacionado con la Operación, cláusulas que tiendan a producir efectos similares a las cláusulas precedentes.
- 2.5 Para efectos de facilitar la revisión y monitoreo de los Remedios ofrecidos, las Partes acompañan como Anexo N°1 a esta presentación una nueva versión del *Contribution Agreement*, en su estado actual de negociación, que refleja las modificaciones propuestas en relación con las cláusulas *non-compete*, *non-solicitation* y las demás disposiciones vinculadas a dichas restricciones.
- 2.6 Asimismo, las Partes se obligan a acompañar a la FNE el *Contribution Agreement* una vez que este sea firmado, a fin de que la Fiscalía pueda cerciorarse de que las cláusulas aprobadas no han sido modificadas y que no se han incorporado disposiciones adicionales que alteren, directa o indirectamente, el alcance de los Remedios ofrecidos
- 2.7 Por último, se hace presente que la Tercera Propuesta de Remedios es una medida conductual que las Partes están dispuestas a ofrecer en tanto permite mitigar y anular las preocupaciones señaladas por la autoridad. Como se expone a continuación, esta medida resulta efectiva, idónea, proporcional a los planteamientos comunicados,

factible de implementar, ejecutar y monitorear, y es consistente con los lineamientos manifestados por la FNE.

3. **Nuevas redacciones de las cláusulas *non-competete* y *non-solicitation***

3.1 En virtud de los cambios introducidos a las cláusulas *non-competete* y *non-solicitation*, las Partes proponen a la FNE la siguiente redacción:

Cláusula *non-competete*

Reemplazar la definición de “*Restricted Period*” contenida en la versión de *Contribution Agreement* acompañada por las Partes con fecha 6 de abril de 2026, por:

“**Restricted Period**” means with respect to each Gibraltar Party the period beginning on the Closing Date and ending on the date that is twenty-four (24) months after the Closing Date.

Cláusula *non-solicitation*

a) Incluir una definición de “*Key Employee*” con su correspondiente Anexo:

“**Key Employee**” means any individual who as of the Closing Date or at any time during the twelve (12) months immediately preceding the Closing Date, served in any of the senior management positions described in Schedule [●] hereto in Sky (the “Key Employees Schedule”). The Key Employees Schedule may be updated as of the Closing Date solely to reflect changes in the identity of the individuals holding any of the following positions, if any such changes have occurred: [REDACTED]

[REDACTED] provided that any such replacement individual must have been appointed internally from within Sky.

b) Delimitar la cláusula *non-solicitation* únicamente a los Key Employee individualizados:

Subject to applicable Law, during the Restricted Period, the Gibraltar Parties shall not, and shall not permit any of its Affiliates to solicit or entice, or attempt to solicit or entice, for employment any Key Employee provided, that this clause (c) shall not preclude such Gibraltar Party or its Affiliates from soliciting for employment or hiring any such Key Employee who (w) responds to a general solicitation through general advertisements or a public medium (including an internet or other general posting) or general or mass

mailing by or on behalf of such Gibraltar Party or any of its Affiliates that is not targeted at Key Employees, (x) contacts such Gibraltar Party or its Affiliates directly on such individual's own initiative, (y) has not been employed by Sky for a period of three (3) months prior to the date such individual was first solicited for employment by a Gibraltar Party or any of its Affiliates, or (z) was terminated from employment by Sky;

La siguiente frase que hacía parte de la cláusula 9.1(c) (Non-Solicit) “*or (ii) solicit or entice, or attempt to solicit or entice, any clients, customers, or suppliers of Abra, Sky or any of its Subsidiaries for purposes of diverting their business or services from Abra, Sky or any of its Subsidiaries.*” será trasladada de la cláusula de Non-Solicit a la cláusula de Non-Compete.

4. **La Medida cumple con la Guía de Remedios y mitiga las preocupaciones de la FNE**

3.1. Los Remedios propuestos resuelven las preocupaciones manifestadas por la FNE y cumplen con los requisitos establecidos en su Guía de Remedios. En concreto, los Remedios:

- (a) Son una medida de mitigación sustantiva y efectiva. Impiden y anulan todo potencial riesgo de que, en concepto de la FNE, la Operación pueda reducir sustancialmente la competencia a partir de la actual redacción de las cláusulas *non-competite* y *non-solicitation*. Ello, por la vía de acceder a reducir la duración de la *cláusula non-competite* de forma significativa y delimitar la *cláusula non-solicitation* a empleados clave.
- (b) Son una medida de mitigación idónea y cierta. Los Remedios se hacen rápidamente cargo de los problemas detectados por la FNE. De hecho, los cambios en las cláusulas del Contribution Agreement serían de aplicación inmediata.
- (c) Una medida de mitigación factible de implementar, ejecutar y monitorear. Los cambios en las cláusulas del Contribution Agreement son de ejecución inmediata. Además, es de simple monitoreo, pues su concreción y mantención puede verificarse empíricamente por la FNE de forma muy sencilla.
- (d) Es proporcional a la preocupación informada por la FNE. La autoridad ha planteado a las Partes sus preocupaciones respecto de las cláusulas *non-competite* y *non-solicitation* y la Medida es una respuesta directa que anula completa y absolutamente todos los planteamientos esbozados por la misma.

Re:	[REDACTED]
Teléfono:	[REDACTED]
Correo:	[REDACTED] [REDACTED]

Con copia a:

Para:	Pellegrini & Rencoret
Dirección:	Av. Isidora Goyenechea N°3621, piso 20, Las Condes, Región Metropolitana
Re:	Julio Pellegrini Vial, Diego Ramos Bascuñán y Catalina Sierpe Venegas
Teléfono:	(+56) 2 2611 9500
Correo:	jpellegrini@pycia.cl , dramos@pycia.cl , csierpe@pycia.cl

- Si las comunicaciones se dirigen a SKY

Para:	SKY Airline S.A.
Dirección:	[REDACTED]
Re:	[REDACTED]
Teléfono:	[REDACTED]
Correo:	[REDACTED] y [REDACTED]

Con copia a:

Para:	Carey
Dirección:	Isidora Goyenechea 2800, piso 43, Las Condes, Santiago, Chile
Re:	Lorena Pavic Jiménez y Arturo Fasani
Teléfono:	(+56) 2 2 928 2200
Correo:	lpavic@carey.cl y afasani@carey.cl

Cualquier notificación o comunicación solicitada o permitida por estos Remedios, que se envíe después de la dictación de la Resolución de Aprobación, se dirigirá con copia a Pellegrini y Rencoret, por el lado de Abra Group; y con copia a Carey, por el lado de SKY. Se entenderá que una notificación ha tenido lugar una vez entregada, de acuerdo con lo establecido en la normativa de aplicación general, según la fecha indicada en el recibo estampado o firmado.

Sin perjuicio de lo anterior, cualquier notificación o comunicación que no se transmita conforme a lo anterior, será válida si un representante legal de una de las Partes o de la FNE recibe dicha comunicación y confirma su recepción.

Las Partes solicitan a la FNE que se mantenga la confidencialidad de esta presentación, así como de todos los documentos acompañados a ésta, de conformidad con los artículos 39 letra a), 42 inciso tercero y 55 inciso tercero del DL 211.

El fundamento de la referida solicitud de confidencialidad es que la información acompañada contiene antecedentes de carácter estratégico para las Partes. En consecuencia, resulta indispensable que dicha información se mantenga bajo estricta confidencialidad, pues su divulgación podría redundar en un desmedro competitivo de las Partes y de terceros.

La versión pública de esta presentación será acompañada a la brevedad.

Sin otro particular, y quedando a su disposición para aclarar o complementar cualquier aspecto relacionado con esta presentación, se despiden atentamente,

**JULIO
PELLEGRINI
VIAL**

Firmado digitalmente
por JULIO PELLEGRINI
VIAL
Fecha: 2026.05.11
21:54:36 -04'00'

Julio Pellegrini Vial
pp. **Abra Group Limited**

**Diego
Ramos
Bascunan**

Firmado digitalmente
por Diego Ramos
Bascunan
Fecha: 2026.05.11
21:55:49 -04'00'

Diego Ramos Bascuña
pp. **Abra Group Limited**

**CATALINA
SIERPE
VENEGAS**

Firmado digitalmente
por CATALINA SIERPE
VENEGAS
Fecha: 2026.05.11
21:57:05 -04'00'

Catalina Sierpe Venegas
pp. **Abra Group Limited**

**Lorena
Andrea Pavic
Jiménez**

Digitally signed by
Lorena Andrea
Pavic Jiménez
Date: 2026.05.11
22:03:00 -04'00'

Lorena Pavic J.
pp. **Inversiones Gibraltar**

**Arturo
Fasani Grez**

Digitally signed by
Arturo Fasani Grez
Date: 2026.05.11
22:04:15 -04'00'

Arturo Fasani
pp. **Inversiones Gibraltar**

Anexo N°1
Medida de Mitigación

“CONTRIBUTION AGREEMENT”

[-]

Anexo N°2
Medida de Mitigación

“KEY EMPLOYEES”

Schedule [*] – SKY Key Employees

Category	Individualized Positions	Description	Name
----------	--------------------------	-------------	------

