

En lo principal: Recurso de reclamación. **Otrosí:** Acompañan versión electrónica de este recurso.

H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia

Julio Pellegrini Vial y Francisco Blavi Aros, abogados, en representación de la **Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G. ("ACHET")** 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 N° 434-2016**, al H. Tribunal respetuosamente decimos:

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 18 N°2 y 31 inciso final del Decreto Ley 211 ("DL 211"), interponemos un fundado **recurso de reclamación** en contra de la **Resolución N°54/2018** de este H. Tribunal, dictada y notificada a esta parte el pasado 31 de octubre ("*Resolución N°54/2018*", o simplemente la "*Resolución*"), mediante la cual aprobó, sujeto a la observancia de 9 medidas de mitigación, los acuerdos que pretenden implementar LATAM Airlines Group, American Airlines Inc., Iberia Líneas Aéreas de España S.A. Operadora Unipersonal y British Airways PLC (en adelante, conjuntamente las "*Líneas Aéreas*" o las "*Partes*" de los acuerdos).

Solicitamos a este H. Tribunal tener por interpuesto el presente recurso de reclamación y elevarlo a la Excma. Corte Suprema, para que ésta, conociendo del mismo, **revoque la Resolución impugnada** y, en definitiva, **rechace los acuerdos consultados**, ya que su materialización causará graves perjuicios para la competencia, afectando seriamente al mercado del turismo en nuestro país, a las agencias de viajes, a los operadores turísticos y a los consumidores.

Lo anterior, atendidas las siguientes razones:

1. Según se consigna en la Resolución recurrida, las alianzas consultadas consisten en ACUERDOS DE PRECIOS ENTRE COMPETIDORES. Ello no sólo fue reconocido en la Resolución (**Considerando 6º, pág. 32**), sino que además aparece del texto de los propios acuerdos.

Si bien la razón anterior es más que suficiente para rechazar los convenios consultados, la situación es aún más grave, porque ellos no sólo consisten en acuerdos para fijar conjuntamente los precios, sino también para **acordar coordinadamente la capacidad, frecuencia, itinerarios de los vuelos y repartirse ingresos, así como sus demás políticas comerciales**, al punto que las Líneas Aéreas no pueden desarrollar un producto nuevo sin la autorización previa de su competidor.

Así fue consignado en la Resolución recurrida, que señala: “*En virtud de los JBA´s consultados, las Partes coordinarán precios, capacidad e itinerarios de sus vuelos y repartirán entre sí los ingresos obtenidos del transporte de pasajeros, lo que les permitiría alinear sus incentivos*”. (Considerando 6º, pág. 32, énfasis agregado).

2. Y la situación es aún peor, porque no se trata de cualquier competidor, sino que de **las principales líneas aéreas que controlan las rutas que van de Chile a Norteamérica** (Latam y American Airlines) y **de Chile a Europa** (Latam, Iberia y British Airways).

Para entender la magnitud de los acuerdos consultados, nótese que entre Latam y American Airlines controlan el **78%** de las rutas que van de Chile a Estados

Unidos. Y algo no muy distinto ocurre con Europa, pues entre Latam, Iberia y British Airways controlan más del 64% de esas rutas.

Es decir, Latam suscribió acuerdos para fijar precios y demás variables competitivas con su principal competidor en la ruta que va a Norteamérica (American Airlines) y su principal competidor a Europa (Iberia), incluyendo al nuevo entrante en esta última ruta (British Airways).

3. Lo anterior es aún mucho más grave si consideramos que se trata de mercados que ya eran altamente concentrados (con índices que superan largamente los umbrales tolerables) y que presentan barreras al ingreso de nuevos competidores. Lo anterior, fue consignado con suma claridad en la propia Resolución recurrida, según aparece en los **Considerandos 83, 97 y 98** (concentración), y **119, 121 y 137** (barreras a la entrada).

4. Los acuerdos de precios celebrados por Latam con sus principales competidores son contrarios al DL 211 que protege la libre competencia en nuestro país, el cual en su artículo 3 letra a) dispone lo siguiente:

“Se considerarán, entre otros, como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia o que tienden a producir dichos efectos, los siguientes: a) Los acuerdos o prácticas concertadas que involucren a competidores entre sí, y que consistan en fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación, así como los acuerdos o prácticas concertadas que, confiriéndoles poder de mercado a los competidores, consistan en determinar condiciones de comercialización o excluir a actuales o potenciales competidores.”

Lo que el artículo citado describe como conducta anticompetitiva es precisamente el contenido de los convenios celebrados por Latam con sus competidores: **acuerdos de precios y otras variables comerciales**.

5. La gravedad de estos acuerdos para la libre competencia fue advertida por la Fiscalía Nacional Económica (FNE), la que luego de una investigación de más de 10 meses -cuyo expediente superó las 8.000 fojas de antecedentes- concluyó que **los acuerdos son negativos para la libre competencia y que no existen medidas de mitigación suficientes para paliar sus efectos anticompetitivos**.

Y lo más importante, los riesgos anticompetitivos fueron advertidos por la propia RESOLUCIÓN, la que reconoce que: “[...] *se ha llegado a la conclusión que los riesgos que derivan de los acuerdos superan a sus beneficios*” (Considerando 257, pág. 105, énfasis agregado). Y agrega: “[...] *se puede observar que los riesgos de cada JBA consultado son considerablemente mayores que sus eficiencias directas. En efecto, para el caso de la Ruta Norteamérica, los riesgos son entre dos y tres veces mayores a sus eficiencias directas, mientras que para la Ruta Europa esta razón es superior a dos.*” (Considerando 240, pág. 102, énfasis agregado).

6. De esta manera, considerando: (i) que las *Líneas Aéreas* suscriptoras de los convenios tienen una alta participación de mercado; (ii) que se trata de las empresas que lideran ambas rutas; (iii) que ambos mercados son altamente concentrados; (iv) que tiene múltiples e importantes barreras a la entrada; y (v) que los convenios ofrecen más riesgos que beneficios, **no es posible autorizar los acuerdos consultados**, bajo ninguna condición ni medida.

7. Sin perjuicio de lo anterior, el H. Tribunal estimó no acoger el rechazo solicitado tanto por ACHET como la FNE, y autorizó los acuerdos, imponiendo nueve medidas que supuestamente podrían mitigar los riesgos anticompetitivos.

Se trata de medidas que son **ineficaces**, fácilmente **eludibles** por las *Líneas Aéreas* e **imposibles de fiscalizar** de manera eficiente. Tanto es así que la propia autoridad encargada de fiscalizarlas (FNE) sostuvo desde el comienzo del proceso de consulta que **no existen medidas capaces de mitigar los riesgos anticompetitivos de estos acuerdos**.¹ No por nada, el Vicepresidente de Alianzas y Asociaciones de American Airlines (Joe Mohan) declaró públicamente que la FNE no contaba con instrumentos para analizar y medir los beneficios de los acuerdos², por lo que menos tendrá los mecanismos para poder monitorear eficientemente estas medidas.

8. Contrariamente a lo que han intentado hacer creer las *Líneas Aéreas*, estos acuerdos **no son la tendencia mundial ni han sido aprobados en todos los países**. Por el contrario, aún no han sido autorizados ni en Estados Unidos ni en la Comunidad Europea, y en Inglaterra serán prontamente revisados. Según se verá, hoy existe consenso en que estas alianzas **han beneficiado solo a las**

¹ La FNE para la ruta hacia Europa concluyó categóricamente “que no existen a disposición remedios estructurales que permitan solucionar adecuadamente los riesgos de la Operación, no pareciendo necesario entonces discurrir acerca de remedios conductuales que puedan servir de complemento. Adicionalmente, no se han tenido antecedentes a la vista respecto a actores entrantes capaces de revertir los efectos adversos a la libre competencia en los O&D de mayor preocupación, ya sea porque no han manifestado interés en hacerlo, o bien porque no cumplirían los requisitos de oportunidad y suficiencia exigidos.” FNE, Aporta antecedentes, pág. 92, párrafo 294, a fojas 1850.

Y a la misma conclusión llegó respecto de la ruta hacia Norteamérica: “en este caso tampoco existen a disposición remedios estructurales que permitan solucionar adecuadamente los riesgos de la Operación. Conforme fue analizado, no se han tenido antecedentes a la vista respecto a potenciales entrantes capaces de disciplinar los efectos adversos a la libre competencia en los O&D de mayor preocupación.” FNE, Aporta antecedentes, pág. 160, párrafo 521, a fojas 1958.

² *Diario El Pulso*, viernes 12 de mayo de 2017, p. 12. En la entrevista se señala textualmente lo siguiente: “Y es que Mohan afirma que la Fiscalía no cuenta con los instrumentos que ellos sí tienen para analizar y pronosticar cuál es el impacto y la mejora en los servicios”.

empresas suscriptoras y han causado un incremento considerable en los precios de los pasajes.

De hecho, las propias *Líneas Aéreas* han visto este tipo de acuerdos como una forma de eludir el control de las autoridades de libre competencia. Sin ir más lejos, así fue reconocido expresamente por el ex-Presidente de American Airlines, Scott Kirby, quien en una entrevista efectuada el año 2016 públicamente expresó: *“Los acuerdos tienen todos los beneficios de las fusiones, pero sin los dolores de cabeza regulatorios de fusionar compañías”*.³

9. En consecuencia, los convenios consultados **deben ser rechazados**, porque no existe condición ni medida alguna que justifique su aprobación. Las medidas decretadas por el H. Tribunal son ineficaces, muy fáciles de eludir por las *Líneas Aéreas* e imposibles de fiscalizar por la autoridad.

Lo que corresponde es que Latam continúe compitiendo con American Airlines, Iberia y British Airways en las rutas que van a Norteamérica y a Europa, **fijando de manera independiente** sus precios, frecuencias de vuelos, capacidad, números de asientos y demás variables competitivas.

³ Entrevista completa acompañada en el **Documento N°7** del tercer otrosí de la Consulta (ver minuto 28:10).

Esta presentación se estructura de acuerdo con el siguiente índice:

I.	LOS ACUERDOS CONSULTADOS	8
II.	LA RESOLUCIÓN INCURRE EN GRAVES ERRORES Y OMISIONES	18
	1. No existen medidas de mitigación que permitan reducir los efectos anticompetitivos de los acuerdos.....	19
	2. La experiencia internacional demuestra empíricamente que las medidas de mitigación son ineficaces para controlar los efectos anticompetitivos de los acuerdos.....	20
	3. Las medidas de mitigación son incapaces de mitigar los riesgos anticompetitivos de los acuerdos.....	23
	4. Las medidas son imposibles de fiscalizar y fáciles de eludir.....	31
	5. Se equivoca el voto minoritario al sostener que las materias consultadas serían de naturaleza “contenciosa”	32
III.	EL ANÁLISIS INDIVIDUAL DE CADA UNA DE LAS MEDIDAS DE MITIGACIÓN DEMUESTRA QUE SON INEFICACES, NO FISCALIZABLES Y FÁCILMENTE ELUDIBLES	35
IV.	NO EXISTEN PRECEDENTES INTERNACIONALES QUE JUSTIFIQUEN APROBAR LOS ACUERDOS	52
	1. Los acuerdos consultados no han sido aprobados en todas las jurisdicciones.....	52
	2. Los países donde se han aprobado los acuerdos consultados tiene realidades completamente distintas a la chilena.....	53
	3. No es efectivo que los acuerdos como los consultados nunca sean rechazados	55
V.	CONCLUSIONES	57

I. LOS ACUERDOS CONSULTADOS

El proceso de consulta fue iniciado por ACHET, que es una asociación que agrupa a más de 110 empresas de turismo a lo largo de Chile. ACHET no es parte de los acuerdos y la razón por la cual ella los sometió a consulta fue porque las propias *Líneas Aéreas* no lo hicieron, en circunstancias que resulta evidente que debían ser analizados por este H. Tribunal atendida su gravedad y lo serios riesgos que presentan para la competencia. Ello, según se explica en detalle a continuación:

1. Los convenios (que las *Líneas Aéreas* denominan como “*JBA*”) en los hechos son **acuerdos de precios entre competidores**. Así, por ejemplo, en la Cláusula 5.13 del acuerdo suscrito entre Latam y American Airlines para la ruta que va a Norteamérica (acompañado a fojas 549 del expediente), las *Partes* acordaron lo siguiente:

5.13. Precios:

5.13.1 Las Partes procurarán satisfacer la demanda del mercado a través de la **fijación conjunta de precios** y el desarrollo conjunto de metodologías de precio [...].

5.13.2 Las Partes trabajarán de manera colaborativa para establecer **precios y guías de negociación de mutuo acuerdo**, para precios no publicados y políticas para ofertas.”⁴

⁴ Traducción al inglés del siguiente texto original:

“5.13 Pricing.

5.13.1 *The parties shall Endeavor to satisfy market demand through joint pricing and joint development of consistent pricing methodologies [...].*

5.13.2 *The Managing Parties will work collaboratively to establish mutually-agreed pricing and dealing guidelines for Unpublished Pricing and policies for Deals (“Pricing Guidelines”).*”

Si bien esa razón es más que suficiente para rechazar los acuerdos, en virtud de estos convenios las *Líneas Aéreas* no sólo fijarán conjuntamente sus precios, sino también la capacidad (asientos), frecuencias de vuelos, itinerarios y demás variables comerciales.

La propia Resolución recurrida reconoce que los convenios consultados además de recaer sobre precios (que ya es gravísimo), incluyen también otras decisiones comerciales. Así aparece con claridad del **Considerando 6°**, en el que se consigna lo siguiente: *“En virtud de los JBA’s consultados, las Partes coordinarán precios, capacidad e itinerarios de sus vuelos y repartirán entre sí los ingresos obtenidos del transporte de pasajeros, lo que les permitiría alinear sus incentivos”*.

Incluso más, los acuerdos darán lugar a un nivel de cooperación todavía más intenso y crítico que lo descrito en la Resolución. En efecto, la decisión del H. Tribunal omite que los acuerdos también incluyen:

- **Reuniones periódicas entre los CEO** de las *Líneas Aéreas* para revisar conjuntamente el desempeño de sus operaciones;⁵
- **Monitoreo del desempeño de cada línea aérea**, lo que incluye compartirse toda la información comercial necesaria para tales efectos;⁶ y

⁵ Acuerdo entre Latam, Iberia y British Airways: “4.3 Reuniones de los CEO. Reuniones entre los CEO de Iberia, British Airways y LATAM deberán celebrarse [...]. El propósito de dichas reuniones será el de revisar el desempeño general de las operaciones y de los Joint Business, así como también resolver cualquier disputa o conflicto pendiente” (fojas 476). Traducción al inglés del siguiente texto original: “4.3 Meetings of Chief Executive Officers. Meetings of the respective Chief Executive Officers of Iberia, British Airways and LATAM shall be held [...]. The purpose of such meetings shall be to review the overall operations and performance of the Joint Business and resolve any outstanding disputes.”

La misma obligación está pactada en el acuerdo entre Latam y American Airlines (también cláusula 4.3, a fojas 545).

⁶ Acuerdo entre Latam e American Airlines: “3.7 Monitoreo del Desempeño. Las Partes deberán revisar regularmente el desempeño de los servicios conjuntos. Si alguna de las rutas dentro de los servicios conjuntos tiene un desempeño inferior respecto del esperado de la Parte que opere dicho servicio

- **Alinear en todo momento sus políticas comerciales**, al punto que si alguna de ellas quisiera desarrollar un producto nuevo será obligada a consultarle previamente a sus socias.⁷

3. Los serios riesgos que acuerdos de esta naturaleza tienen para la libre competencia son aún peores si se considera que las líneas aéreas que lo suscriben son las que lideran la ruta que va de Santiago a Estados Unidos (Latam con American Airlines) y a Europa (Latam e Iberia). Nótese que en dichas rutas las referidas aerolíneas concentran un **78%** y un **64%**, respectivamente.

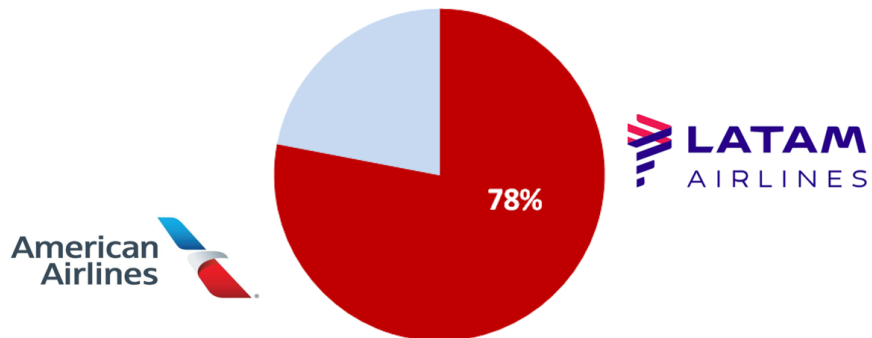
o de la forma en que conjuntamente se haya acordado, las Partes se esforzarán de buena fe [...].” (fojas 593). Traducción al inglés del siguiente texto original: “3.7 Performance Monitoring. The Managing Parties will regularly review performance of the Joint Services as part of the overall review process specified in the Trans-America Framework Joint Business Agreement. If any routes within the Joint Services are underperforming when measured against the expected performance forecast by the party operating such Services or as jointly agreed, the Managing Parties will endeavor in good faith [...] act [...].”

La misma obligación está pactada en el acuerdo entre Latam, Iberia y British Airways (también cláusula 3.2.5, a fojas 492 vuelta).

⁷ Acuerdo entre Latam, Iberia y British Airways: “3.6 Desarrollo de productos y Alineamiento. **Las Partes deberán consultar entre ellas para el desarrollo de productos en los servicios asociados y monitorear de manera conjunta el desempeño de sus respectivos productos**” (fojas 493). Traducción al inglés del siguiente texto original: “3.6 Product Development and Alignment. The Parties shall consult with each other on product development on the Joint Services and monitor jointly the performance of their respective products. The Parties shall seek to align passenger handling policies and service procedures where practicable and commercially reasonable and shall consider further product alignment where commercially advantageous to the Parties and operationally practical.”

La misma obligación está pactada en el acuerdo entre Latam y American Airlines (cláusula 3.12, a fojas 594).

ESTADOS UNIDOS



EUROPA



Incluso más, en cuanto se anunció el ingreso de British Airways como nuevo entrante para los viajes entre Chile y Europa, Latam decidió incluirla en el acuerdo para esa ruta y así neutralizar la competencia de este nuevo actor.

4. Lo anterior es aún más grave si se considera que, además, **se trata de un mercado altamente concentrado.**

De acuerdo con la “Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración”⁸ de la FNE, un mercado medido según el índice HHI (*Herfindhal-Hirschmann Index*) es altamente concentrado si supera los 2.500 puntos. Pues bien, tratándose de estas rutas en ambos casos ya superaban por lejos dicho umbral y la situación luego de la aprobación de los acuerdos se vuelve insostenible.

En efecto, en la **ruta hacia Estados Unidos**, incluso antes de que se autorizaran los convenios, este mercado tenía un nivel de concentración de 3.583 puntos, esto es, 40% más que lo considerado altamente concentrado.

Pues bien, post aprobación de los acuerdos, estos altos niveles de concentración se vuelven intolerables, pues superarán los **6.260 puntos**. Es decir, **más del doble de lo que se considera un mercado altamente concentrado**. Y lo anterior con un incremento de 2.678 puntos respecto del escenario previo a la aprobación de los acuerdos, según se aprecia del cuadro siguiente:

EMPRESAS	IHH ACTUAL	IHH POST-OP.	Aumento IHH
LATAM y American Airlines	3.583	6.261	+ 2.678

Según lo ha analizado este H. Tribunal en varias oportunidades, un aumento post-operación superior a los 200 puntos hace presumir que la concentración producirá o facilitará el ejercicio de poder de mercado dañino para la libre competencia. En este caso estamos hablando de más de 2.600 puntos, es decir, un número **13 veces mayor**.

⁸ Disponible en: <http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2012/10/Guia-Fusiones.pdf>

Los altísimos niveles de concentración que presenta este mercado fueron reconocidos en la propia Resolución, que consignó lo siguiente: “[...] *los mercados en donde incide el acuerdo consultado presentan niveles de alta concentración, en particular a nivel de continente (Estados Unidos completo), macrozonas y en la ruta Santiago-Miami.*” (Considerando 83, pág. 55, énfasis agregado).

5. La situación para **Europa** es igualmente grave. Ese mercado que ya era concentrado (3.135 puntos), y *post* aprobación de los acuerdos pasará a tener **5.113 puntos**, más del doble de lo tolerable. Además, estos convenios generarían un incremento de prácticamente 2.000 puntos, esto es, **10 veces más que lo tolerable**. Lo anterior, según se aprecia del siguiente cuadro:

EMPRESA	IHH ACTUAL	IHH POST-OP.	Aumento IHH
LATAM e Iberia	3.135	5.113	+ 1.978

Los altísimos niveles de concentración en esta ruta también fueron reconocidos en la Resolución, que al respecto consignó lo siguiente: “*En suma, al igual que en el caso de la Ruta Norteamérica, en algunos de los mercados de las rutas de Europa también existen niveles de concentración altos.*” (Considerando 98, pág. 62, énfasis agregado).

Por último, cabe destacar que la elevadísima concentración del mercado fue ratificada por numerosos actores, tales como Sky Airlines,⁹ Delta Airlines,¹⁰ Air

⁹ Sky Airlines. Declaración ante la FNE de doña Carmen Gloria Serrat y don Rodrigo Valdovinos, de fecha 4 de abril de 2016. Las transcripciones de estas declaraciones y las demás que se citan a continuación pueden ser ubicados en las versiones electrónicas del expediente de investigación de la FNE Rol F-63-2016, agregado a estos autos, siguiendo la siguiente ruta: F-63(IAG-LATAM) / f63 terceros#0A3A/4.1.ExpedienteFísicoF63TercerosyActosAdministrativos.

¹⁰ Delta Airlines. Declaración ante la FNE de don Jorge Triviño, de fecha 5 de abril de 2016.

France-KLM Chile,¹¹ Avianca,¹² Despegar.com,¹³ Cocha¹⁴ y Travel Security.¹⁵ En el mismo sentido se pronunció la FNE.¹⁶

6. Sin perjuicio que dichos niveles de concentración son más que suficientes para rechazar cualquier convenio entre competidores (máxime si se trata de un acuerdo de precios), la situación es aún peor, porque además ambos mercados presentan **numerosas y graves barreras a la entrada de nuevos competidores**.

En efecto, los acuerdos consultados deben ser rechazados porque los altísimos niveles de participación se alcanzarán en mercados muy concentrados donde además **existen múltiples barreras a la entrada**, las que se potencian entre sí, haciendo prácticamente imposible el ingreso de potenciales competidores.

Así fue reconocido en la propia Resolución, que respecto de este punto señala *"[...] en la industria aérea existen barreras a la entrada, principalmente por razones estructurales del mercado, al ser una industria de redes. Dentro de dichas barreras, las más relevantes son la escasez de slots y el contar con un aeropuerto como hub, con las consecuencias que de ello derivan en particular la posibilidad de que se produzcan comportamientos estratégicos de las incumbentes que inhiban la entrada de competidores".* (Considerando 137, pág. 71, énfasis agregado)

¹¹ Air France-KLM Chile. Declaración ante la FNE de don Fabio Andaloro, de fecha 18 de abril de 2016.

¹² Avianca. Declaración ante la FNE de los señores Patricio Hernán Reyes Infante, Alejandro Muñoz Torres y de doña Katherine Stradaoli López, de fecha 22 de abril de 2016.

¹³ Despegar.com. Declaración ante la FNE de don Dirck Zandee Medovic, de fecha 12 de abril de 2016.

¹⁴ Cocha. Declaración ante la FNE de don Sergio Purcell Robinson, de fecha 15 de abril de 2016.

¹⁵ Travel Security. Declaración ante la FNE de don Álvaro Castilla Fernández, de fecha 19 de mayo de 2016.

¹⁶ Fiscalía Nacional Económica. Presentación de fecha 4 de noviembre de 2016, fs. 1787 y 1873.

Incluso más, la Resolución concluye que la existencia de estas barreras “*dificulta la entrada de nuevos competidores, ya sea por los niveles de congestión que se presentan en algunos de ellos como por las ventajas que tienen las Partes que los utilizan como hubs, las que además inciden en una serie de variables, como se indica a continuación.*” (Considerando 119, pág. 67, énfasis agregado); e insiste en este punto, detallando que “[...] aerolíneas que han desarrollado su modelo de negocios en base a los Hub and Spoke pueden adoptar decisiones estratégicas para *impedir la entrada de nuevos competidores*”. (Considerando 121, pág. 68, énfasis agregado).

Adicionalmente, la Resolución también destacó que los programas de pasajero frecuente (“PPF”) “*continúan siendo una barrera importante a la entrada del mercado aéreo*” (Considerando 136, pág. 71, énfasis agregado), constituyendo otro elemento estructural que impide la competencia y que facilita el ejercicio de estrategias anticompetitivas por parte de las líneas aéreas.

La presencia de barreras a la entrada en estos mercados no es algo nuevo, pues ya fue reconocido con anterioridad por este H. Tribunal en la Resolución N°37/2011 (Considerando 108), y fue expresamente ratificado por distintos actores del mercado durante el proceso.¹⁷

¹⁷ Por ejemplo, Sky Airlines declaró ante la FNE que los acuerdos harían casi imposible la entrada al mercado (“*si ustedes suman las participaciones, la entrada se hace casi... es imposible.*”). Asimismo, la agencia de viajes Cocha también detalló que “*el establecimiento de un hub de conexión es una ventaja competitiva importante de cualquier línea aérea y hace menos desafiante ese punto definitivamente*”. En el mismo sentido, el CEO de Sky Airlines, Holger Paulmann, se refirió a los acuerdos en una entrevista al diario El Mercurio, afirmando que éstos dejarán sin competencia el mercado: “*Cuando tienes dos compañías que son las únicas que operan en vuelos directos a una ruta, es complicado. Se van a poner de acuerdo, y no habrá competencia [...] que el competidor tenga una ruta en la que va a operar con rentabilidades extraordinarias [...] genera un desequilibrio que deja a competidores más pequeños, como nosotros, más expuestos*”. Entrevista completa disponible en <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=343052>.

7. Los **altísimos riesgos** de estos acuerdos para la libre competencia fueron reconocidos en la Resolución, la que señaló expresamente que ellos **superan los beneficios**, incluso en algunos casos, en hasta dos o tres veces.

Al efecto, en la Resolución se consiga expresamente lo siguiente:

- “[...] se ha llegado a la conclusión que **los riesgos que derivan de los acuerdos consultados superan a sus beneficios.**” (Considerando 257, pág. 105, énfasis agregado).
- “[...] se puede observar que los riesgos de cada JBA consultado son considerablemente mayores que sus eficiencias directas. En efecto, para el caso de la Ruta Norteamérica, **los riesgos son entre dos y tres veces mayores a sus eficiencias directas**, mientras que para la Ruta Europa **esta razón es superior a dos.**” (Considerando 240, pág. 102, énfasis agregado).
- “[...] no es posible descartar los riesgos exclusorios identificados por ACHET y la FNE, considerando especialmente lo indicado en la sección F en relación con el uso de un aeropuerto como Hub y los comportamientos estratégicos que de ello derivan”. (Considerando 161, pág. 80, énfasis agregado).
- Y respecto a los supuestos beneficios que estos acuerdos anticompetitivos tendrían para los consumidores, la Resolución señala lo siguiente: **“Ninguno de los antecedentes aportados por las Partes explican cómo estos potenciales ahorros en costos serían traspasados a los consumidores, requisito esencial para considerar estas potenciales eficiencias en**

la evaluación del acuerdo consultado". (Considerando 205, pág. 95, énfasis agregado).

EN CONSECUENCIA, se trata de acuerdos entre competidores relativos a precios y condiciones comerciales (expresamente prohibido por el art. 3 letra a) del DL 211); en que los competidores son precisamente las líneas aéreas que lideran ambas rutas con el 78% y 64% del mercado hacia Estados Unidos y Europa, respectivamente; en mercados que ya estaban altamente concentrados y que presentan importantes barreras a la entrada. Pese a ello, el H. Tribunal decidió no rechazar los acuerdos y autorizarlos con medidas de mitigación. Lo anterior, a pesar de que la propia Resolución reconoce que los riesgos anticompetitivos son de hasta 2 o 3 veces más altos que los beneficios que los acuerdos pueden traer a las líneas aéreas. En todo caso, de existir algún beneficio (no se acreditó ninguno) tampoco se acreditó cómo ello se traspasaría a los consumidores.

II. LA RESOLUCIÓN INCURRE EN GRAVES ERRORES Y OMISIONES

La Resolución reconoce que los riesgos anticompetitivos son mayores que los beneficios, y que no hay evidencia alguna de que las posibles eficiencias se traspasen a los consumidores. Sin embargo, aun así decidió aprobar los acuerdos, estimando erradamente que dichos riesgos podrían mitigarse con medidas.

Pues bien, el caso es que los antecedentes aportados al proceso demuestran que respecto de acuerdos de esta naturaleza, en una industria tan compleja como la aeronáutica y en un mercado tan concentrado como el que va de Chile a ambas rutas, **las medidas decretadas son ineficaces**. En efecto:

1. No existen medidas de mitigación que puedan contrarrestar el poder de mercado que los acuerdos darán a las *Partes*.
2. La evidencia empírica ratifica lo anterior, pues se ha demostrado que los acuerdos aprobados en otras jurisdicciones resultaron en mayores precios, lo que no pudo ser prevenido por las medidas de mitigación adoptadas.
3. Por si lo anterior no fuera suficiente, ocurre que las medidas decretadas son ineficaces, inaplicables al mercado chileno, y no evitan los “riesgos coordinados” (que fueron completamente omitidos en la Resolución), por lo que no permiten mitigar los riesgos que presentan los acuerdos.
4. En todo caso, se demostró que las medidas de mitigación son imposibles de **fiscalizar** y son **fácilmente eludibles** por las *Líneas Aéreas*.

Lo anterior, según se expone a continuación:

1. NO EXISTEN MEDIDAS DE MITIGACIÓN QUE PERMITAN REDUCIR LOS EFECTOS ANTICOMPETITIVOS DE LOS ACUERDOS

Los informes económicos agregados al expediente demuestran que **no existen** medidas de mitigación que puedan contrarrestar los graves efectos anticompetitivos que generarían los acuerdos. No existe medidas *eficaces* para ello; y tampoco hay medidas *susceptibles de fiscalización* (monitoreo eficiente y efectivo).

Por ejemplo, el informe elaborado por los economistas Jorge Fantuzzi Majlis, María Valentina Konow Vial, José Batlle Lathrop y Úrsula Scharzhaupt Gueneau de Mussy, de FK CONSULTORES (en adelante, “**Informe FK**”) realizó un profundo análisis de las medidas de mitigación adoptadas en diversas jurisdicciones para aprobar acuerdos como los consultados y su aplicabilidad al caso chileno.¹⁸ Pues bien, , los economistas llegaron a la conclusión de que “***no existen medidas de mitigación que puedan prevenir de manera eficaz los riesgos que se originarían a partir del JBA.***”¹⁹

En igual sentido, los economistas expertos en esta materia, Sres. **Leonardo Basso**, **David Gillen** y **Thomas Ross** también dedicaron una sección completa a analizar los posibles remedios que se podrían adoptar para mitigar los riesgos de los acuerdos,²⁰ e igualmente demostraron que ninguno era capaz de atenuar los efectos anticompetitivos de los acuerdos.

¹⁸ Informe FK, pp. 35-41, fojas 2788-2794.

¹⁹ Informe FK, p. 41, fojas 2794.

²⁰ Leonardo Basso, David Gillen y Thomas Ross, *EFFECTOS COMPETITIVOS Y ANTICOMPETITIVOS DE LOS METAL NEUTRAL JOINT VENTURE PROPUESTOS DE LATAM CON AMERICAN AIRLINES E IAG*, Informe preparado para la Fiscalía Nacional Económica, 26 de abril de 2016, pp. 41-42,

Por último, es importante destacar que la FNE llegó a la misma conclusión luego de 10 meses de investigación. En efecto, al analizar la posibilidad de adoptar medidas de mitigación tanto para la ruta hacia Europa como hacia Norteamérica, la Fiscalía observó que *“no existen a disposición remedios estructurales que permitan solucionar adecuadamente los riesgos de la Operación, no pareciendo necesario entonces discurrir acerca de remedios conductuales que puedan servir de complemento”*.²¹⁻²²

2. LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL DEMUESTRA EMPÍRICAMENTE QUE LAS MEDIDAS DE MITIGACIÓN SON INEFICACES PARA CONTROLAR LOS EFECTOS ANTICOMPETITIVOS DE LOS ACUERDOS

Consistente con lo antes expuesto, el análisis empírico de la experiencia comparada ha demostrado que estos acuerdos efectivamente resultan en mayores precios para los consumidores, los que no han podido ser impedidos por las medidas de mitigación que puedan haberse ordenado en cada caso.

Por ejemplo, este año la reconocida revista THE ECONOMIST publicó un artículo explicando que los acuerdos de este tipo aprobados en el pasado han conducido a alzas de precios, especialmente en mercados con barreras a la entrada, como ocurre en Chile. En efecto, señala:

enfocándose en aquéllas exigidas por el *Conselho Administrativo de Defesa Econômica* (CADE) en Brasil respecto de uno de estos acuerdos.

²¹ FNE, Aporta antecedentes de fecha 4 de noviembre de 2016, p. 92, pár. 294, a fojas 1850 (analizando posibles medidas de mitigación respecto del Acuerdo relativo a la ruta hacia Europa).

²² Respecto a las posibles medidas de mitigación en la ruta hacia Norteamérica, ver FNE, Aporta antecedentes de fecha 4 de noviembre de 2016, p. 160, pár. 294, a fojas 1918 (*“en este caso tampoco existen a disposición remedios estructurales que permitan solucionar adecuadamente los riesgos de la Operación”*)

“IATA, una asociación de aerolíneas históricas, afirma que los JBAs reducen las tarifas. Estudios recientes sugieren que ello no es así – al menos donde el espacio para la entrada de nuevos entrantes es limitado. Varios estudios han demostrado que las tarifas en mercados dominados por JBAs han subido significativamente en comparación a las rutas donde no hay ninguno.”²³⁻²⁴

De hecho, el estudio destaca el caso específico de un acuerdo entre American Airlines y British Airways (ambas aerolíneas que son parte de los acuerdos consultados) aprobado en el año 2010, el que condujo a alzas de precios que afectaron particularmente a la clase económica. En efecto, la publicación señala:

“El JBA entre American Airlines y British Airways (BA) en 2010 resultó en tarifas más altas para vuelos trasatlánticos en clase económica de BA, cuyo principal hub, Heathrow, es el aeropuerto más congestionado de Europa.”²⁵

Por lo anterior, y contrario a lo planteado por las *Líneas Aéreas*, el artículo explica que las autoridades alrededor del mundo están cada vez más contrarias a este tipo de acuerdos. En efecto, señala:

“La hostilidad regulatoria [contra los JBA] está creciendo. En 2016, Estados Unidos rechazó un JBA entre American Airlines y Qantas, argumentando

²³ The Economist, *Protectionism may impede Delta's expansion plans; Airline joint ventures are facing more scrutiny from regulators*, publicado el 15 de marzo de 2018. Disponible en: <https://www.economist.com/news/business/21738923-airline-joint-ventures-are-facing-more-scrutiny-regulators-protectionism-may-impede-deltas>. Traducción libre de lo siguiente: “IATA, a trade group for legacy carriers, claims that JVs do indeed lower fares. Recent studies suggest they do not – at least where room for new entrants is limited. Several have found that fares in markets dominated by JVs have risen significantly relative to routes with none.”

²⁴ La publicación se refiere a estos acuerdos como “Joint Ventures” o “JV”, los que son análogos a los que las aerolíneas en autos han denominado “Joint Business Agreements” o “JBA”.

²⁵ *Ib.*, traducción libre de lo siguiente: “The JV between American Airlines and British Airways (BA) in 2010 resulted in higher transatlantic economy fares at BA, whose home hub, Heathrow, is Europe's most congested airport.”

*éste que **aumentaría las tarifas**. Las autoridades también están siendo más estrictas con Delta. Su JBA con Aeromexico fue aprobado sólo después de que se agregó una sunset clause y que se renunciaron a slots en Ciudad de México y Nueva York. En enero la Unión Europea forzó a KLM, el más antiguo socio de Delta en un JBA, a entregar slots en su ruta insignia Amsterdam-Nueva York".²⁶*

En igual sentido, un informe elaborado por GRA (consultora económica especializada en el mercado aéreo) demostró que la consolidación de las aerolíneas y las alianzas en acuerdos de este tipo ha reducido el número de competidores, lo que ha tenido por resultado mayores precios y una restricción en la oferta. En efecto, el informe concluye lo siguiente:

*"Consolidación y alianzas reduce el número de aerolíneas competidoras independientes, lo que puede conducir a **tarifas más altas** y restricción en la oferta."²⁷*

De hecho, el informe destaca que si bien los primeros estudios tendían a ver posibles efectos positivos en estos acuerdos, posteriormente se demostró que éstos generan consecuencias anticompetitivas, según han comprobado estudios económicos durante los últimos 10 años. En efecto, la publicación señala:

²⁶ Ib., traducción libre de lo siguiente: "Regulatory hostility is growing. In 2016 America rejected a JV between American and Qantas, arguing it would raise fares. Watchdogs are also being tougher on Delta. Its JV with Aeromexico was approved only after it added a sunset clause and gave up airport slots at Mexico City and New York. In January the EU forced KLM, Delta's oldest JV partner, to surrender slots on its flagship Amsterdam-New York route."

²⁷ GRA, Inc., *Impact of Airline Consolidation on Consumer Choice*, 11 de octubre de 2017. Disponible en:

<http://www.etsa.eu/uploads/documents/20171011%20GRA%20Impact%20of%20Airline%20Consolidation%20on%20Consumer%20Choice.pdf>. Traducción libre de lo siguiente: "There is a link between the overall competitive environment in airline markets and the effectiveness of comparison shopping. Consolidation and alliances reduce the number of independent airline competitors which can lead to higher fares and restricted supply." (pág. 48)

*“Estudios posteriores a 2007 demuestran que algunas fusiones y acuerdos de código compartido (particularmente acuerdos que envuelven **coordinación de capacidad y precios [...]** inhiben la competencia tanto en las rutas directas (donde los incumbentes anteriormente competían) como a veces en los mercados en conexión.”²⁸*

En definitiva, las publicaciones antes singularizadas demuestran empíricamente que los acuerdos de este tipo implementados en otras jurisdicciones han tenido serios efectos anticompetitivos, particularmente en cuanto han conducido a alzas de precios y menor competencia, todo ello en directo perjuicio de los consumidores.

Pues bien, considerando que en este caso las condiciones de competencia son extremadamente más limitadas que las de aquéllos analizados en los referidos estudios, no cabe duda que los riesgos anticompetitivos de los acuerdos consultados son incluso mayores y que no existe medida de mitigación capaz de contrarrestarlos.

3. LAS MEDIDAS DE MITIGACIÓN SON INCAPACES DE MITIGAR LOS RIESGOS ANTICOMPETITIVOS DE LOS ACUERDOS

Más allá que no existen medidas suficientes para atenuar los efectos anticompetitivos de estos acuerdos, el caso es que además, **el conjunto de medidas de mitigación dispuesto en la Resolución presenta problemas estructurales, graves e insalvables**, que las hace inútiles para mitigar los riesgos de los convenios. En efecto:

²⁸ Ib., traducción libre de lo siguiente: “studies post 2007 show that some mergers and code share agreements (particularly those involving coordination of capacity and price and/or joint venture features, jointly referred to hereafter as “JV partnerships”) inhibit competition on both nonstop routes (where the parties previously competed) and sometimes in connecting markets.” (pág. 3).

(a) **Las medidas se enfocan casi exclusivamente en las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid, omitiendo todas las demás y el hecho que ésta es una industria de redes**

Los remedios dispuestos en la Resolución tienen aplicación acotada únicamente en las rutas que son monopolizadas por Latam, American Airlines, Iberia y British Airways, a saber, las que van desde Santiago hacia Miami y Madrid.

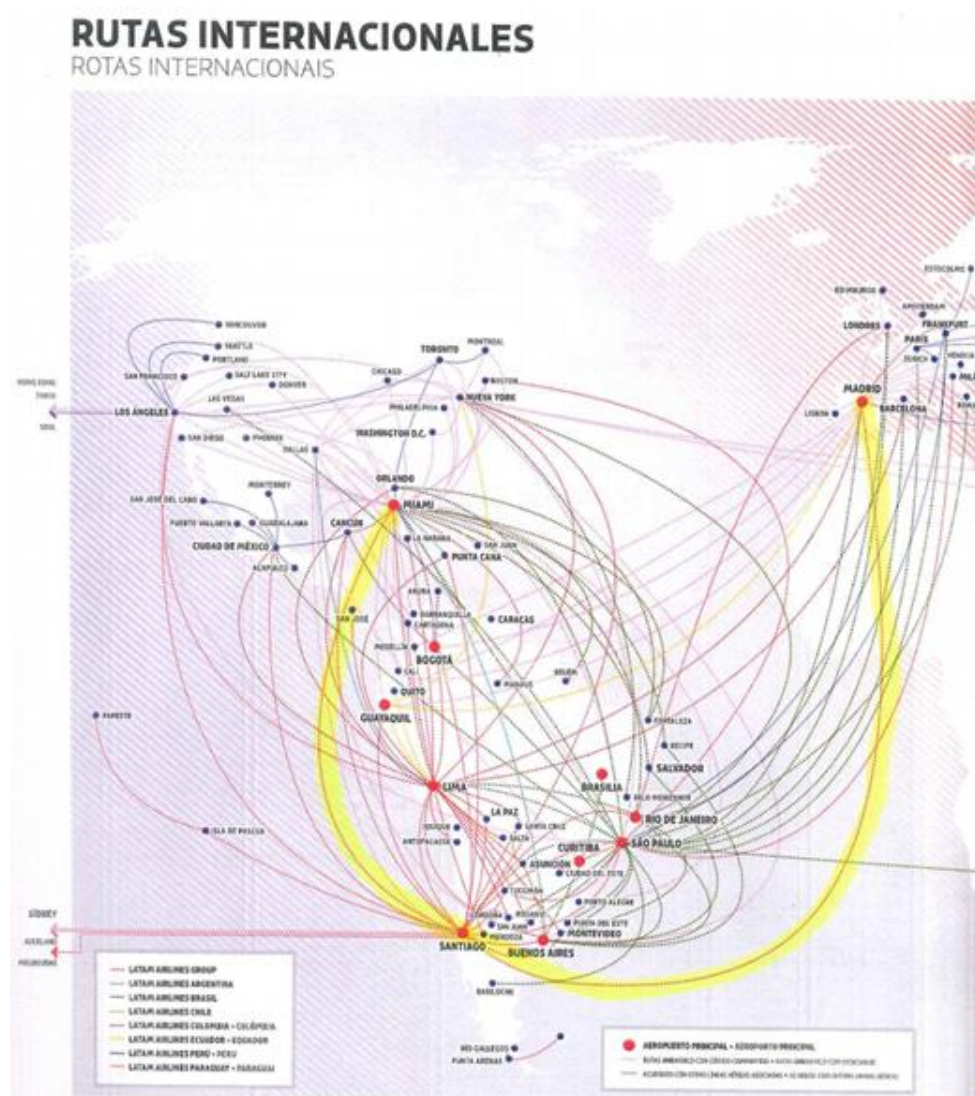
Este es un error basal, el cual por sí sólo deja en evidencia la ineficacia y precariedad de las medidas dispuestas por el H. Tribunal. Esto, pues esta aproximación implica desconocer totalmente que estamos en una industria de redes, de modo que los acuerdos van a generar barreras y efectos anticompetitivos que se extenderán mucho más allá dichas rutas, las cuales quedan así completamente desprotegidas.

Lo anterior, según se ilustra en imagen de la página siguiente, que muestra que **la red que existe entre Sudamérica y Norteamérica**, en la cual el año 2015 viajaron aproximadamente 15 millones de pasajeros.²⁹ Las medidas decretadas por el H. Tribunal se centran sólo en los vuelos directos Santiago-Miami, donde ese mismo año no viajó ni siquiera medio millón de personas. Es decir, las medidas sólo protegen a un 3% de los pasajeros de esa red. En la imagen se aprecia también **la red que va de Santiago a Europa**, en la que durante el año 2015 viajaron más de 12 millones de pasajeros³⁰, de los cuales aproximadamente 400 mil lo hicieron entre Santiago-Madrid. Es decir, las medidas solo protegen al 4% de los pasajeros que se mueven en esa red.³¹

²⁹ Ver presentación a fojas 3567.

³⁰ Ver presentación a fojas 3567.

³¹ Ver presentación a fojas 3570, en la cual además se destaca que el peso hacia Estados Unidos es de 1,1 millones de pasajeros, y hacia Europa son 0,6 millones de pasajeros.



De hecho, el único caso que en el que existe una red algo semejante a la de estos autos es el del acuerdo que Qantas y American Airlines pretendían celebrar para la ruta entre Estados Unidos y Australia/Nueva Zelanda, respecto del cual la autoridad norteamericana manifestó su **rechazo**, observando que **no existía medida mitigatoria que corrigiera el problema competitivo envuelto**.

En esa oportunidad, la autoridad observó que Qantas era la aerolínea con mayor participación de mercado (tenía un 53% del mercado doméstico y un 54% de la ruta Australia - Estados Unidos) y que American Airlines era probablemente el

único operador que podía competirle.³² Incluso más, a la época de su notificación no existía traslape entre esas aerolíneas y aun así la autoridad manifestó su rechazo, ratificando que es un error restringir el análisis meramente a dos vuelos específicos

Pues bien, lo mismo es válido para Chile y América del Sur: American Airlines, Iberia y British Airways estaban llamadas a desafiar a Latam, no a unirse a ella, y así beneficiar al mercado y los consumidores con más competencia (nos referiremos a este caso con mayor detalle en la sección IV.3).

(b) Las medidas se inspiran en la jurisprudencia generada por autoridades extranjeras para mercados completamente distintos al chileno, las que son totalmente inaplicables a nuestra realidad

El H. Tribunal señala que las medidas se fundan en aquellas propuestas por las propias *Líneas Aéreas*, quienes explicaron que éstas tienen su origen en los remedios dispuestos por autoridades extranjeras al aprobar este tipo de acuerdos.³³

Sin embargo, el caso es que en ninguna jurisdicción en el mundo se han aprobado acuerdos para ser aplicados en mercados que tengan una realidad competitiva asimilable a la chilena, considerando factores tales como el tamaño del mercado, número de pasajeros, ubicación geográfica, presencia de otros JBA, conectividad, niveles de concentración y vuelos “behind & beyond”³⁴, entre otros.

³² US DOT Order to Show Cause, AA and Qantas Airways, Nov 18th 2016.

³³ Ver a fojas 3072.

³⁴ La expresión “behind & beyond” se refiere a los vuelos en conexión, anterior (*behind*) o posterior (*beyond*) al tramo de largo radio que el pasajero toma para alcanzar su destino final. Por ejemplo, considérese el caso de una persona en Chile que compra un pasaje para ir desde Concepción hacia Chicago (Estados Unidos) por la vía Concepción-Santiago-Miami-Chicago. Aquí, el vuelo “behind” corresponde al tramo desde Concepción a Santiago; luego el vuelo troncal o de largo

De hecho, así lo demostró el **Informe FK** (fojas 2788), luego de una exhaustiva revisión de toda la literatura y casos informados por las aerolíneas:

“[L]as condiciones de competencia de los mercados de varias de las experiencias de aprobación de JBA en el mundo -en las que se le han aplicado medidas de mitigación-, son muy distintas al caso chileno. No sólo porque la entrada es más difícil y porque el mercado alcanzaría niveles de concentración altísimos, también porque en otros mercados se da la competencia entre JBA’s, situación que no ocurre en Chile”.³⁵

De esta manera, al tratarse de medidas diseñadas y aplicadas para realidades radicalmente distintas a la del mercado chileno, nada permite acreditar que sean aptas para contrarrestar los enormes efectos anticompetitivos que tendrán los acuerdos.

(c) Las medidas fueron diseñadas omitiendo completamente los “riesgos coordinados” que presentan los acuerdos consultados, los que fueron completamente omitidos en la Resolución

El H. Tribunal decidió no incluir en su análisis la existencia de *riesgos coordinados* (esto es, la mayor probabilidad de que los acuerdos faciliten la ejecución de conductas coordinadas e intercambio de información), justificándose en que ninguno de los intervinientes habría mencionado la existencia de estos riesgos.³⁶

radio es el viaje desde Santiago a Miami; y finalmente el vuelo “*beyond*” es el tramo que lo conecta desde Miami hacia Chicago.

³⁵ Informe FK, p. 35, a fojas 2788.

³⁶ Resolución N°54/2018, Considerando 163, pág. 80.

Semejante omisión es absolutamente inadmisibles y confirma que las medidas de mitigación que llevaron a aprobar la operación no son aptas para impedir los efectos anticompetitivos de los acuerdos.

- En primer lugar, **no es efectivo que ningún interviniente haya mencionado la existencia de riesgos coordinados**. Por el contrario, fue una materia muy tratada en el proceso. Por citar algunos ejemplos, considérese que ACHET (en un escrito donde analiza todas las presentaciones de autos) dedicó una sección completa a denunciar este riesgo, bajo el título “**RIESGOS COORDINADOS ENTRE COMPETIDORES**”;³⁷ también fue mencionado en la Consulta;³⁸ y el **Informe FK** destinó un capítulo entero exclusivamente para referirse a este tipo de riesgo,³⁹ entre otros ejemplos.

- Segundo, aun cuando no hubiese sido mencionado por los intervinientes (lo que no es efectivo), los riesgos coordinados abarcan la conducta anticompetitiva más grave de todas⁴⁰ y a la cual el legislador le atribuye las más graves sanciones.⁴¹ **La fijación conjunta de precios y políticas comerciales entre competidores.**

³⁷ Achet, escrito de fecha 3 de mayo de 2017, en pp. 36-38, fojas 2721 a 2723.

³⁸ Por ejemplo, pp. 61, 64 y 67-69. Incluso más, la Consulta destina un capítulo completo a analizar los efectos de coordinación que genera la entrada de Qatar Airways en la propiedad de LATAM y las consecuencias del interlocking, lo cual incluso es mencionado por la Resolución en la parte expositiva (p. 10).

³⁹ Informe FK, pp. 15-16, fojas 2768 a 2769.

⁴⁰ Excma. Corte Suprema, “*Requerimiento de la FNE contra ACHAP A.G. y otros*”, Rol N° 2666-2013, 23 de diciembre de 2013, Considerando 19° (“*la colusión es una de las figuras más graves que se pueden cometer en contra de la libre competencia*”); H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Resolución 119/2012, “*Requerimiento de la FNE contra Farmacias Ahumada S.A. y otros*”, Rol N° 184-08, 31 de enero de 2012, Considerando 195° (“*la colusión constituye, unánimemente en la doctrina, en nuestra legislación y en la jurisprudencia de este Tribunal como de la Excma. Corte Suprema, el más lesivo de los atentados a la libre competencia*”).

⁴¹ Por ejemplo, ver artículos 26° letras c) y d) y artículo 62°.

Luego, resulta inexplicable que el H. Tribunal haya simplemente decidido renunciar a su deber legal de proteger la libre competencia al decidir omitir el análisis de este riesgo en la Resolución. Esta omisión es aún más grave si se considera que se trata de un riesgo especialmente alto en este tipo de acuerdos, que parten de la premisa de una intensa interacción entre competidores.

- Por último, los riesgos coordinados **son especialmente sensibles en esta industria y respecto de estas Líneas Aéreas**, atendido que estas últimas ya han sido sancionadas por incurrir en conductas colusivas en diversas oportunidades. En efecto, tal como se mencionó en la Consulta,⁴² se pueden destacar los siguientes casos:⁴³

- i. El año 2007 British Airways fue sancionada por fijar precios en distintas rutas con su par Virgin Atlantic. La *Britain's Office of Fair Trading* (OFT) impuso una sanción de 121,5 millones de libras y el *Department of Justice* (DoJ) de Estados Unidos una de US\$300 millones.⁴⁴
- ii. El mismo año 2007 Iberia fue sancionada con una multa de €2,05 millones conjuntamente con Spanair y Air Europa por haber fijado coordinadamente el precio de los pasajes aéreos.⁴⁵
- iii. El año 2009, LAN Cargo S.A. y otras aerolíneas llegaron a un acuerdo con el DoJ para pagar en conjunto una multa total de US\$124,7 millones. Esto, por coludirse para fijar precios en el transporte aéreo internacional de

⁴² Consulta presentada por ACHET, pp. 67 a 69.

⁴³ También se debe destacar la multa por US\$ 12,75 millones impuesta en Estados Unidos a Latam por incurrir en prácticas constitutivas de corrupción. Ver <https://www.justice.gov/opa/pr/latam-airlines-group-resolves-foreign-corrupt-practices-act-investigation-and-agrees-pay-1275>

⁴⁴ Véase: <http://www.economist.com/node/9600155>

⁴⁵ Véase: <http://www.preferente.com/noticias-de-transportes/competencia-ordena-a-iberia-spanair-y-air-europa-pagar-las-multas-pendientes-25982.html>.

carga entre los años 2003 a 2006.⁴⁶ Además, este acuerdo permitió a sus ejecutivos eximirse de las penas de cárcel correspondientes.

- iv. En noviembre de 2010, LAN Chile y British Airways (junto con otras 9 aerolíneas) fueron sancionadas por la Comisión Europea por coludirse en las tarifas de transporte aéreo de carga desde y hacia Europa entre 1999 y 2006, imponiéndoles multas de €8,2 millones y €104 millones, respectivamente.⁴⁷
- v. En junio de 2011, LAN Chile y British Airways debieron pagar además US\$66 millones en indemnización a las víctimas afectadas en Estados Unidos por su participación en el cartel mencionado en el párrafo precedente.⁴⁸
- vi. El año 2014 American Airlines fue sancionada en Brasil con una multa de 16,1 millones de reales por coludirse con otras aerolíneas para fijar los precios de combustible para la carga.⁴⁹
- vii. El año 2017 la Comisión Europea confirmó las multas por más de €112 millones impuestas en el año 2010 a LATAM y British Airways por coludirse (junto con otras 9 aerolíneas) en el sector de transporte de cargas.⁵⁰

⁴⁶ Véase: <http://www.pulso.cl/noticia/opinion/2014/11/4-53399-9-la-colusion-internacional-de-empresas-chilenas.shtml>.

⁴⁷ Ib.

⁴⁸ Ib. Véase además: <http://www.emol.com/noticias/economia/2011/06/07/485930/lan-pagara-una-indemnizacion-de-us-66-millones-por-caso-de-colusion-en-eeuu.html>; <http://www.lanacion.cl/lan-acuerda-pagar-us-66-millones-por-caso-de-colusion-en-eeuu/noticias/2011-06-07/143955.html>; <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=85428>

⁴⁹ Véase: <http://www.law360.com/articles/600318/brazil-antitrust-watchdog-lowers-fines-against-airlines>

⁵⁰ Véase: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2017/03/17/849897/CE-confirma-multa-a-Latam-y-otras-10-aerolineas-por-participar-en-cartel-de-colusion.html>

- viii. En junio de 2018, American Airlines aceptó pagar US\$45 millones para resolver una demanda en la que se le acusaba de coludirse con otras aerolíneas norteamericanas.⁵¹

En definitiva, **al haber el H. Tribunal omitido incluir en su análisis los riesgos coordinados de los acuerdos, resulta evidente que las medidas no mitigan el efecto anticompetitivo más grave de todos, precisamente por ser el más dañino para la sociedad y los consumidores y que está especialmente presente en esta industria.**

4. LAS MEDIDAS SON IMPOSIBLES DE FISCALIZAR Y FÁCILES DE ELUDIR

Por si lo anterior no fuera suficiente, se demostró en autos que no existen medidas de mitigación que cumplan el requisito exigido unánimemente en la jurisprudencia de ser susceptibles de fiscalización y monitoreo independiente y efectivo.⁵²

Lo anterior, por cuanto estamos ante una industria sumamente compleja y dinámica, donde por cada vuelo las *Líneas Aéreas* ofrecen cerca de 18 tarifas distintas (al menos 15 para la clase económica y 3 para la clase ejecutiva), las que a su vez cambian permanentemente, y donde toda la información es controlada exclusivamente por ellas. Así, existe una cantidad prácticamente infinita de precios por viaje, los que no son fácilmente observables ni menos rastreables.

⁵¹ Véase: <https://www.competitionpolicyinternational.com/eeuu-american-airlines-pagara-45-millones-por-colusion/>

⁵² Resolución N°54/2018, Considerando 259. Ver también Resolución N°37/2011, Considerando 304.

Además, se debe recordar que las *Líneas Aéreas* detentan una compleja red intercontinental, con múltiples vasos comunicantes que se unen en miles de conexiones y combinaciones entre distintas ciudades, todo lo cual es imposible de controlar.

Así las cosas, cualquier medida de mitigación que se pretenda implementar es imposible de fiscalizar y fácil de eludir por las Partes de los acuerdos, no existiendo contrapeso real que elimine ni atenúe los riesgos anticompetitivos comprobados por el propio H. Tribunal.

5. SE EQUIVOCA EL VOTO MINORITARIO AL SOSTENER QUE LAS MATERIAS CONSULTADAS SERÍAN DE NATURALEZA “CONTENCIOSA”

El Ministro Sr. Arancibia formuló un voto minoritario sosteniendo que la consulta debía ser rechazada por cuanto contendría una pretensión de naturaleza litigiosa respecto de terceros (las *Líneas Aéreas*), la que sólo podría ser resuelta en el fondo en virtud de un procedimiento contencioso.

Sin embargo, el razonamiento del voto minoritario es contrario a derecho, pues es contradicho por las normas legales que regulan esta materia y por la jurisprudencia reiterada de la Excma. Corte Suprema.

En efecto, el artículo 18 N°2 del DL 211 expresamente permite a terceros con interés legítimo -como es el caso de ACHET- consultar al H. Tribunal acerca de la conformidad de determinados hechos, actos o contratos con las normas que regulan la libre competencia, lo que se tramita en un procedimiento no contencioso. En efecto, dicha norma dispone que este H. Tribunal puede y debe “[c]onocer, a solicitud de quien tenga interés legítimo, o del Fiscal Nacional Económico,

*los asuntos de carácter no contencioso que puedan infringir las disposiciones de la presente ley, sobre hechos, actos o contratos existentes o por celebrarse [...]*⁵³

Aplicando dicha norma, la Excma. Corte Suprema ha resuelto que es procedente conocer consultas formuladas por terceros ajenos a los actos consultados, pues *“no implica por ahora la existencia de una controversia entre partes, por cuanto sólo se ha pedido que el Tribunal emita un pronunciamiento de calificación o determinación de la eventual disconformidad entre unas disposiciones singulares y la libre competencia apreciada en un mercado relevante concreto [...y no] juzgar responsabilidad.”*⁵⁴

En igual sentido, en otro proceso de igual naturaleza resolvió que *“[l]o que caracteriza esta potestad consultiva es determinar si un hecho, acto o contrato consultado pugna con la libre competencia en un mercado relevante específico”*.⁵⁵ Luego, en el artículo 18 N°2 del DL 211 *“el legislador ha previsto expresamente que en los procedimientos no contenciosos el Tribunal pueda verificar la transgresión a las normas de la libre competencia, sin que por ello se deba iniciar necesariamente un procedimiento de carácter contencioso.”*⁵⁶

Incluso más, la Excma. Corte Suprema agrega que aun si el acto consultado ya existe *“el procedimiento de consulta resulta ser el idóneo, pues permite analizar adecuadamente las condiciones actuales del mercado [...] a la luz de los antecedentes que se puedan aportar, no siendo el objetivo de la consulta reprimir conductas*

⁵³ Esta norma fue modificada en agosto de 2016, por el siguiente texto: *“Conocer, a solicitud de quienes sean parte o tengan interés legítimo en los hechos, actos o contratos existentes o por celebrarse distintos de las operaciones de concentración a las que se refiere el Título IV, o del Fiscal Nacional Económico, los asuntos de carácter no contencioso que puedan infringir las disposiciones de esta ley, para lo cual podrá fijar las condiciones que deberán ser cumplidas en tales hechos, actos o contratos”*

⁵⁴ Excma. Corte Suprema, Rol N° 1324-2015, *Consulta de Transportes Delfos por Bases de licitación en SCL*, Considerando 7°.

⁵⁵ Excma. Corte Suprema, Rol N° 30.190-2014, *Consulta de Conadecus por mercado del gas*, Considerando 3°.

⁵⁶ Excma. Corte Suprema, Rol N° 30.190-2014, *Consulta de Conadecus por mercado del gas*, Considerando 5°.

*consideradas ilícitas [...].*⁵⁷ Luego, si es válido iniciar consultas respecto de actos existentes, con mayor razón lo es cuando éstos no se han materializado, como ocurre en estos autos.

Además, el Excmo. Tribunal destaca que el procedimiento no contencioso ofrece las garantías procesales necesarias para que las partes puedan ser oídas, por lo que tampoco existen razones de ese tipo para sostener que se deba recurrir a un proceso contencioso.⁵⁸

EN DEFINITIVA, resulta evidente que la Consulta de autos es procedente, pues correspondía ser tramitada conforme a un procedimiento no contencioso y que, conforme al mérito de los antecedentes, los acuerdos consultados debían ser rechazados.

⁵⁷ Excmo. Corte Suprema, Rol N° 30.190-2014, *Consulta de Conadecus por mercado del gas*, Considerando 4°.

⁵⁸ Excmo. Corte Suprema, Rol N° 30.190-2014, *Consulta de Conadecus por mercado del gas*, Considerando 4° (“*el procedimiento [no contencioso] garantiza la publicidad, transparencia e igual derecho de intervención de todos los agentes interesados en el asunto. En efecto, el artículo 31 del DL 211 contempla las siguientes oportunidades procesales: la notificación y plazo para aportar antecedentes; la circunstancia de que todos los intervinientes puedan imponerse del expediente; el derecho a ser oído, plasmado en la fijación de una audiencia pública; y la facultad del TDLC para recabar los antecedentes que considere pertinentes.”)*

III. EL ANÁLISIS INDIVIDUAL DE CADA UNA DE LAS MEDIDAS DE MITIGACIÓN DEMUESTRA QUE SON INEFICACES, NO FISCALIZABLES Y FÁCILMENTE ELUDIBLES

Las medidas de mitigación dispuestas en la Resolución N° 54/2018 son esencialmente ineficaces, no fiscalizables ni monitoreables, y fáciles de eludir por las *Partes* de los acuerdos. Así, estas condiciones son incapaces de atenuar los graves riesgos anticompetitivos detectados por el H. Tribunal, de modo que bajo ninguna circunstancia pueden servir de fundamento para su aprobación.

Lo anterior, según se analiza en detalle respecto de cada una de ellas a continuación:

(a) Primera Medida: Fórmula de reparto de ingresos en los JBA consultados

Según se explicó anteriormente, los acuerdos permitirán a las *Partes* de los acuerdos coordinarse para repartirse entre sí los ingresos que obtengan del transporte de pasajeros.

Al respecto, como primera medida de mitigación, el H. Tribunal dispuso imponer a las *Líneas Aéreas* la fórmula en base a la cual éstas pueden repartirse esos ingresos. Ésta consiste en que deben juntar todos los montos generados por los “vuelos troncales” (esto es, las rutas largas que unen Sudamérica con Norteamérica y con Europa), para luego repartírselos en función de la capacidad con que cada línea aérea operó en esas rutas.

Aunque la Resolución no lo explicita, con esta medida el H. Tribunal reconoce que las *Líneas Aéreas* detentan una extensa y compleja red que conecta a

Sudamérica, Norteamérica y Europa, y que los acuerdos les conferirán un poder de mercado que les permitirá usarla para desplegar conductas anticompetitivas. En particular, este remedio perseguiría impedir que las Partes traspasen ingresos desde unos mercados a otros como herramienta para aprovechar el poder de mercado que le dan los acuerdos.

Sin embargo, **esta medida es completamente ineficaz y fácil de eludir**, pues:

1. Este remedio es incapaz de impedir o servir de contrapeso a los riesgos detectados por el H. Tribunal. Por ejemplo, si las *Líneas Aéreas* se ven desafiadas en la ruta Brasil-Estados Unidos, podrían responder agresivamente en ese mercado con precios bajo costo, y compensar las pérdidas subiendo los precios en la ruta Chile - Estados Unidos.

Si bien la medida en comento intenta dificultar este tipo de estrategia, no puede impedirla, pues las *Partes* pueden aprovechar su permiso para coordinar capacidades, precios e itinerarios (respecto de los cuales la Resolución no les impuso limitación alguna) para ejecutarla exitosamente.

2. Además, es una medida fácil de eludir, pues si las *Líneas Aéreas* quisieran acomodar la distribución de ingresos de una forma diferente a la ordenada por el H. Tribunal, tienen varios otros mecanismos a su disposición. Por ejemplo, podrían simplemente aprovechar los múltiples contratos por servicios que se prestan entre sí (*e.g.*, servicios de reparación e incluso las millas acumulables por los pasajeros frecuentes), respecto de los cuales el H. Tribunal no se pronuncia y que están libres de fiscalización.

(b) Segunda Medida: Mantener una capacidad mínima de pasajeros en vuelos directos

Como medida para mitigar un aumento de precios, el H. Tribunal ordenó a las *Líneas Aéreas* mantener una capacidad mínima de pasajeros en los vuelos directos Santiago-Miami y Santiago-Madrid.

En concreto, este remedio consiste en que durante toda la vigencia de los acuerdos, las *Partes* deberán conservar, anualmente, en los vuelos directos Santiago-Miami y Santiago-Madrid, al menos la oferta de asientos vendidos durante el año 2018 en cada una de esas rutas. Además, también deberán mantener en dichos vuelos la proporción de pasajeros que durante el año 2018 tuvieron como destino final Miami y Madrid, respectivamente.

La razón detrás de esta condición sería que, en principio, para poder cumplir con el mínimo de pasajeros que esta medida les exige transportar, las *Líneas Aéreas* tendrían menos incentivos para subir sus precios. Sin embargo, **esta medida es completamente ineficaz y fácil de eludir**, pues:

1. Imponer una capacidad mínima de pasajeros para dos rutas no garantiza en lo absoluto que las *Líneas Aéreas* no vayan a incurrir en abusos, tales como alzas unilaterales de precios, en deterioro de la calidad del servicio o excluir a su potencial competencia.
2. Esta medida tiene una aplicación absolutamente restringida y precaria, pues quedaría sin efecto automáticamente por el sólo hecho de que ingrese un operador a volar en las rutas Santiago-Miami o Santiago-Madrid.

Además, la medida no define qué requisitos debe cumplir la entrada de un operador a esas rutas para cancelar su aplicación, por lo que podría erróneamente interpretarse que el ingreso de cualquier actor, por pequeño que sea, autorizaría a las *Partes* para eludir su cumplimiento.

Esto es sumamente grave, porque la simple entrada de un actor no puede considerarse como un paliativo competitivo. De hecho, son varios los casos en que pequeños operadores han intentado entrar a estas rutas y han debido salir a los pocos meses, como ocurrió con Plus Ultra y LAW el año 2017. De hecho, en el poco tiempo que operó Plus Ultra nunca contó con más de dos aviones. Bajo esta interpretación, las *Líneas Aéreas* podrían pretender sostener que no están afectas a esta medida por todo el tiempo que dicho actor esté presente en la ruta, sin importar cuan pequeña sea su escala de operación.

Incluso más, aun cuando este operador lograra mantenerse presente, ello jamás podría significar que su presencia le imponga presión competitiva alguna a las *Líneas Aéreas*. De hecho, esto fue anticipado y destacado por los economistas Ross, Gillen y Basso, quienes -luego de analizar la experiencia comparada- señalaron lo siguiente: *“Nótese que tener un pequeño competidor entrando frente a un incúmbete dominante, en nuestra opinión, no es una receta para una competencia vigorosa. Lo más probable es que logre capturar un nicho y se mantenga pequeño”*.⁵⁹

⁵⁹ Leonardo Basso, David Gillen y Thomas Ross, *EFFECTOS COMPETITIVOS Y ANTICOMPETITIVOS DE LOS METAL NEUTRAL JOINT VENTURE PROPUESTOS DE LATAM CON AMERICAN AIRLINES E IAG*, Informe preparado para la Fiscalía Nacional Económica, 26 de abril de 2016, párrafo 140.

3. La Resolución permite a las *Partes* eximirse de cumplir esta medida en caso de ocurrir un evento de “*fuerza mayor*”, sin definir qué se entiende por este concepto.

Luego, las *Líneas Aéreas* podrían erróneamente sostener que cualquier justificación técnica o de seguridad serviría de excusa para eludir su cumplimiento. Luego, aun cuando la Resolución indica que la “*fuerza mayor*” deberá ser calificada por la FNE, lo cierto es que semejante interpretación convertiría esta medida de mitigación en letra muerta, pues se trata de circunstancias cuya veracidad es absolutamente imposible de fiscalizar.⁶⁰

De esta manera, la obligación de mantener una capacidad mínima de pasajeros en las dos rutas mencionadas es un remedio completamente ineficaz, de aplicación restringida y precaria, fácilmente eludible por las *Líneas Aéreas* y que, en definitiva, no representa ningún contrapeso para los riesgos anticompetitivos detectados por el propio H. Tribunal.

(c) Tercera Medida: Aumento de capacidad de pasajeros en vuelos a Europa y EEUU/Canadá

También con la intención de mitigar el riesgo de aumento de precios, el H. Tribunal dispuso que las *Partes* de los acuerdos deben aumentar la capacidad de pasajeros en sus vuelos hacia Europa y Norteamérica.

⁶⁰ Sin ir más lejos, las *Partes* así lo planteaban en su propuesta de medidas de mitigación, en la cual definían “*fuerza mayor*” como “*circunstancias que escapan el control de las Partes, incluido [...] cualquier otra circunstancia relacionada a la seguridad que requiera la cancelación de vuelos o modificaciones en la programación de vuelos [...]*”.

En concreto, el H. Tribunal ordenó a las *Líneas Aéreas* aumentar en al menos un 20% la cantidad de asientos vendidos en los vuelos Chile-Europa y Chile-Norteamérica, en comparación a lo ofertado durante el año 2018. Asimismo, también se les ordenó aumentar la cantidad de asientos vendidos en los vuelos directos Santiago-Miami y Santiago-Madrid en al menos su crecimiento entre los años 2015 y 2018. Todo lo anterior, durante los primeros 3 años de implementación de cada convenio

En consecuencia, se trata de un aumento anual para ambos mercados de aproximadamente un 6,5% por los próximos tres años, lo cual es poco en relación al vertiginoso crecimiento del mercado. Nótese que en la entrevista al señor Enrique Cueto, gerente general de Latam, en el *Diario Financiero* el lunes 12 de noviembre pasado, destacó que desde el año 2007 el mercado doméstico ha crecido a tasas de 15% anuales.⁶¹

Pues bien, **esta medida es tan ineficaz** como la anterior, pues:

1. No impide a las *Partes* incurrir en conductas tales como alzas de precios, excluir la competencia o deteriorar la calidad ofrecida a los consumidores, entre otros comportamientos abusivos.
2. Esta medida también es de aplicación sumamente restringida y acotada, pues quedaría sin efecto por el sólo hecho de que ingrese un operador a volar en las rutas Santiago-Miami o Santiago-Madrid.

Pues bien, según se explicó anteriormente, la simple entrada de un actor jamás podría significar un contrapeso o paliativo competitivo alguno

⁶¹ Diario Financiero, entrevista publicada el 12 de noviembre de 2017, pág. 101.

respecto de las *Líneas Aéreas*, menos aun considerando el poder monopólico que le conferirán los acuerdos.

3. Llama la atención que, para la ruta hacia Europa, la medida dispuesta por el H. Tribunal es incluso menos exigente que lo propuesto por las propias aerolíneas. En efecto, éstas ofrecieron un crecimiento en 3 años de un 24,4% respecto de lo ofertado el 2016, mientras que esta medida les impone un crecimiento de apenas un 20% en comparación a lo ofertado el 2018.
4. Paradójicamente, esta medida también acarrea el riesgo de producir el efecto contrario al perseguido, pues el aumento de capacidad puede operar como un desincentivo a la entrada de nuevos competidores y consolidar el altísimo poder de mercado que alcanzarán las *Líneas Aéreas*. Esta contradicción demuestra lo difícil que es diseñar e implementar medidas de mitigación eficaces en una industria tan compleja como la aeronáutica.
5. En igual sentido, la Resolución no indica en qué condiciones o términos de precio las *Líneas Aéreas* deben ofrecer estos nuevos asientos, por lo que podrían cumplir con la capacidad mínima exigida e igualmente abusar de su posición dominante.
6. Al igual que respecto de la medida anterior, las *Líneas Aéreas* también pueden eximirse de cumplirla ante casos de "fuerza mayor", por lo que se replican los mismos problemas y consecuencias antes descritas.

De esta manera, la obligación de aumentar su capacidad de pasajeros en las rutas hacia Norteamérica y Europa es un remedio completamente ineficaz, precario y

fácilmente eludible. Peor aún, ha sido diseñada de tal manera que la simple entrada de un competidor deja sin efecto tanto esta medida de mitigación como la anterior, permitiéndoseles a las *Líneas Aéreas* aprovechar sin restricciones el poder monopólico que le confieren los acuerdos.

(d) Cuarta Medida: Límites a precios implícitos negativos

Como el fin de atenuar los riesgos de que se excluya a la competencia,⁶² la Resolución dispuso que las *Partes* no podrían cobrar “*precios implícitos negativos*” en vuelos indirectos conectados con los tramos Santiago-Miami y Santiago-Madrid.

Esto significa, por ejemplo, que el precio cobrado por el viaje directo Santiago-Miami no puede ser mayor que la tarifa para un vuelo Santiago-Miami-Chicago que incluya esa misma ruta.⁶³

Sin embargo, esta medida es **tampoco satisface los estándares mínimos como para atenuar los riesgos anticompetitivos detectados por el H. Tribunal**, pues:

1. Se trata de una medida absolutamente imposible de fiscalizar. En efecto, se debe recordar que estamos ante una industria sumamente compleja, donde por cada vuelo las *Líneas Aéreas* ofrecen cerca de 18 tarifas distintas (15 para la clase económica y 3 para la clase ejecutiva), las que a su vez cambian segundo a segundo. Así, existe una cantidad prácticamente infinita de precios por viaje, los que no son fácilmente observables ni menos rastreables.⁶⁴

⁶² Resolución N°54/2018, Considerando 264, pág. 107.

⁶³ Resolución N° 54/2018, Considerando 265, pág. 107.

⁶⁴ Ver Consulta de Achet, pág. 60.

2. Relacionado a lo anterior, resulta incierto determinar qué precios son los que servirán para aplicar este remedio. Por ejemplo, si es que se considerará individualmente cada tarifa ofrecida para cada tramo; el promedio simple de tarifas ofrecidas; el promedio ponderado por ventas de tarifas; o la moda de las tarifas durante para cada tramo, entre muchas otras variables. Y cualquiera sea el criterio empleado, en todo caso se tratará de datos imposibles de monitorear y fiscalizar de manera efectiva.
3. Además, se debe considerar que la única fuente de información para verificar el cumplimiento de esta medida es controlada completamente por cada línea aérea, las que ya en este proceso demostraron dificultades para proporcionarla al H. Tribunal oportuna e íntegramente cuando les fue solicitada.
4. Además, incluso si se pudiera monitorear de manera efectiva esta prohibición (lo que rechazamos categóricamente), el hecho es que al estar restringida a las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid, se trata de una medida fácilmente eludible por las Líneas Aéreas.

Por ejemplo, en principio esta medida supuestamente les impediría cobrar precios implícitos negativos en el tramo Santiago-Miami-Chicago. Sin embargo, para eludir esta prohibición, a las *Líneas Aéreas* les bastaría simplemente con reemplazar Miami por otra ciudad donde tengan un *hub*, como Lima, ofreciendo un vuelo Santiago-Lima-Chicago. Lo mismo ocurriría con las rutas hacia Europa, donde podrían reemplazar un Santiago-Madrid-Paris por un Santiago-Sao Paulo-Paris. Así, la medida carece de toda relevancia.

De esta manera, se puede observar que la medida en comento jamás podría servir de fundamento para aprobar los acuerdos, pues es imposible de fiscalizar ni monitorear de manera eficaz, es sumamente fácil de eludir y, en definitiva, es incapaz de atenuar los riesgos anticompetitivos detectados por el propio H. Tribunal.

(e) Quinta Medida: Acuerdos de programas de pasajero frecuente

También con el fin de mitigar la exclusión de competidores e incentivar la entrada de operadores a las rutas,⁶⁵ el H. Tribunal obligó a las *Partes* a celebrar un programa de pasajero frecuente (“PPF”) con las aerolíneas que comiencen a operar en las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid, sin escalas, siempre que no pertenezcan a las alianzas Oneworld, SkyTeam y Star Alliance.

Sin embargo, **se trata de una medida completamente inútil:**

1. Las únicas beneficiadas con esta medida serán las propias Líneas Aéreas suscriptoras de los acuerdos, porque ésta aumenta el impacto de sus propios PPF, potencia su poder mercado y fortalece al programa como barrera a la entrada.
2. La medida está condicionada a que el entrante no pertenezca a alguna de las grandes alianzas. Luego, se trata de un remedio totalmente ineficaz, pues su aplicación se restringe meramente a operadores menores, los que por definición serían incapaces de disciplinar a LATAM, American Airlines, Iberia y British Airways.

⁶⁵ Resolución N°54/2018, Considerando 264, pág. 107.

3. Finalmente, se debe destacar que la medida sólo es aplicable ante la entrada de operadores a las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid. Luego, si este remedio (que es totalmente insignificante) llega a tener aplicación, eso significa que las medidas Segunda y Tercera quedarían inmediatamente sin efecto.

De esta manera, también estamos ante una medida ineficaz e incapaz de responder a los graves riesgos que se pretenden evitar. Peor aún, fue diseñado en términos tales que tendrá por efecto potenciar el PPF de las propias Líneas Aéreas, consolidando su poder mercado y el uso de este programa como barrera a la entrada.

(f) Sexta Medida: Acuerdos de combinación de tarifas

También para intentar incentivar la entrada de nuevos operadores a las rutas monopolizadas por las *Líneas Aéreas*,⁶⁶ el H. Tribunal como medida de mitigación les ordenó celebrar acuerdos que posibiliten “combinar tarifas” con los entrantes que comiencen a operar las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid.

Por ejemplo, en virtud de esta medida, un entrante podría vender tickets “ida y vuelta” entre Santiago y Miami, donde la ida se haga en un avión propio y el regreso en un avión de las *Líneas Aéreas*, accediendo a la oferta e itinerario de estas últimas. De esta manera, la medida supuestamente permitiría al entrante ser más competitivo por la vía de ofrecer mayores alternativas a los consumidores.

⁶⁶ Resolución N°54/2018, Considerando 264, pág. 107.

Sin embargo, **esta medida también es completamente ineficaz**:

1. Actualmente no existen otras aerolíneas que cubran esas rutas, de modo que esta medida nace sin aplicación.
2. Aunque ingresen futuros entrantes, lo cierto es que ese competidor jamás podría alcanzar economías de escala suficientes como para disciplinar a las Líneas Aéreas, las que hoy monopolizan la ruta. De esta manera, esta medida es incapaz de generar un contrapeso o paliativo competitivo que discipline el poder de mercado que los acuerdos entregarán a las *Partes*.⁶⁷
3. Esta medida tiene un alcance absolutamente restringido, pues no tendría aplicación los días en que este nuevo competidor tenga vuelos propios.

Por ejemplo, si el entrante tiene aunque sea un solo vuelo un día domingo para volver desde Miami hacia Santiago, no va a poder ofrecer combinar el pasaje con alguna de las 6 variedades de vuelos que tienen LATAM y American Airlines ese mismo día, por lo que la medida pierde toda relevancia.

4. Por último, esta medida también es fácil de eludir. En efecto, si bien la medida indica que la combinación de tarifas se deberá ofrecer “sobre la base de las tarifas publicadas por las *Partes*”,⁶⁸ se ha demostrado que la información de precios de las *Líneas Aéreas* es sumamente dinámica y compleja, siendo imposible de rastrear y monitorear.

⁶⁷ En ese sentido, el Informe FK ratificó que se trata de una medida ineficaz, pues no permite asegurar que exista competencia propiamente tal: “el mercado quedaría muy concentrado por lo que los competidores de todas maneras no podrían alcanzar economías de escala suficientes para ser competitivos” (Informe FK, a fojas 2791).

⁶⁸ Resolución N°54/2018, Considerando 278.iii, pág. 110.

Así, las *Líneas Aéreas* podrían eludir la limitación impuesta por el H. Tribunal y aprovechar la falta de transparencia y complejidad de la información para cobrar un precio muy caro a los pasajes vendidos bajo este esquema y uno menor a los que se vendan ellos directamente, fortaleciendo su posición dominante.

De hecho, la ineficacia de este remedio fue anticipada y explicada por el **Informe FK** al analizar su aplicación en otros casos, señalando lo siguiente: *“no hay manera de monitorear que se cumpla la condición [...] dado que la información de los precios no es pública. Por ejemplo, LATAM podría cobrar un precio muy caro a los pasajes vendidos bajo este esquema y un poco menor a los que sean comprados directamente a ellos por parte del consumidor, haciendo que los pasajeros los prefieran y que la medida no tenga efectos mitigatorios.”*⁶⁹

De esta manera, se puede observar que se trata de una medida ineficaz, de alcance restringido, fácil de eludir e imposible de monitorear.

(g) Séptima Medida: Acuerdos de prorateo especial

También con la intención de promover la entrada de competidores,⁷⁰ el H. Tribunal dispuso una medida de mitigación consistente en que las *Partes* deberían celebrar un *“acuerdo de prorateo especial”* con los entrantes que comiencen a operar las rutas Santiago-Miami y Santiago-Madrid, para los tramos *behind* o *beyond* que éstos no cubran.⁷¹

⁶⁹ Informe FK, fojas 2791.

⁷⁰ Resolución N°54/2018, Considerando 264, pág. 107.

⁷¹ Cabe recordar que la expresión *“behind & beyond”* se refiere a los vuelos en conexión, esto es, al vuelo anterior (*behind*) o posterior (*beyond*) al vuelo troncal o de largo radio que el pasajero toma para alcanzar su destino final. Por ejemplo, considérese el caso de una persona en Chile que compra un pasaje para ir desde Concepción hacia Chicago (Estados Unidos) por la vía

Por ejemplo, en virtud de esta medida, un entrante a la ruta Santiago-Miami podría acceder a los vuelos que American Airlines haga desde Miami a Chicago, y así ofrecer un pasaje Santiago-Miami-Chicago, aumentando supuestamente su oferta de destinos.

Sin embargo, **esta medida es absolutamente impracticable**:

1. El prorrateo de las tarifas puede quedar sujeto al poder negociador de las Líneas Aéreas, el cual al aprobarse los acuerdos sería absoluto.

En efecto, la Resolución indica que las tarifas deben fijarse en términos que sean al menos equivalentes a aquellos acordados por las *Partes* bajo un acuerdo de prorrateo especial ya existente con cualquier otra aerolínea para la misma ruta y clase tarifaria.⁷² Luego, si no existe ese acuerdo, entonces las tarifas tendrían que ser negociadas, en cuyo caso las Líneas Aéreas gozarían un poder negociador incontrarrestable, pudiendo incurrir en los mismos abusos que las medidas pretenden evitar.

Sin ir más lejos, la ineficacia de esta medida fue anticipada en el **Informe FK**, el cual destacó que *“la negociación del Special Prorate Agreement se haría en condiciones de mucha asimetría entre las partes porque LATAM tendría una participación de mercado demasiado relevante”*⁷³

2. Relacionado a lo anterior, el H. Tribunal -consciente de la capacidad de las *Líneas Aéreas* para abusar de su posición dominante- intentó ponerles

Concepción-Santiago-Miami-Chicago. Aquí, el vuelo “*behind*” corresponde al tramo desde Concepción a Santiago; luego el vuelo troncal o de largo radio es el viaje desde Santiago a Miami; y finalmente el vuelo “*beyond*” es el tramo que lo conecta desde Miami hacia Chicago.

⁷² Resolución N° 54/2018, párrafo 281, letra a).

⁷³ Informe FK, a fojas 2791.

una restricción consistente en que “[e]l precio cobrado al nuevo competidor por el tramo *behind* o *beyond* no debe ser mayor a su precio implícito, esto es, a la diferencia entre el precio cobrado por las Partes a sus consumidores por el vuelo directo y el precio del vuelo indirecto que incluye ambos tramos”.⁷⁴

Sin embargo, según se ha explicado, la información de precios en esta industria es sumamente dinámica y compleja, por lo que este contrapeso termina siendo imposible de monitorear.

3. Por último, la medida en sí misma es de aplicación acotada y restringida, pues el nuevo entrante sólo podría seleccionar un número limitado de rutas *behind & beyond*.⁷⁵ La Resolución no entrega ninguna explicación que justifique esta limitación.

Así las cosas, esta medida también debe ser descartada, pues no cumple los requisitos de ser eficaz ni materialmente posible de aplicar y monitorear.

(h) Octava Medida: Consultor

Por último, la Resolución dispuso que las *Partes* deben designar un Consultor - aprobado por la FNE- con experiencia y conocimiento de la industria encargado de fiscalizar el cumplimiento de las medidas de mitigación.

Sin embargo, se trata de una propuesta totalmente ineficaz y materialmente imposible de ejecutar, porque ningún tercero puede contar con las herramientas

⁷⁴ Resolución N° 54/2018, párrafo 281, letra b).

⁷⁵ En efecto, la Resolución dispone que el entrante sólo podrá seleccionar hasta un máximo de 6 rutas *behind/beyond* desde Santiago operadas por LATAM, 15 rutas *behind/beyond* desde Miami operadas por American y 15 rutas *behind/beyond* desde Madrid operadas por Iberia y British Airways.

necesarias para fiscalizar las medidas de mitigación impuestas en la Resolución, especialmente en un mercado tan complejo como éste.

Por ejemplo, la mayoría de las medidas dispuestas por el H. Tribunal recaen sobre los precios a los cuales las *Líneas Aéreas* deberán vender sus pasajes. Pues bien, se ha demostrado que ésta es una industria sumamente compleja, donde por cada vuelo las *Partes* ofrecen numerosas tarifas distintas para las clases económica y ejecutiva, las que a su vez cambian permanentemente, generándose una infinidad de precios por viaje, los que no son fácilmente observables ni menos rastreables.

Así las cosas, resulta totalmente inverosímil esperar que un tercero sea capaz de monitorear y fiscalizar que las *Líneas Aéreas* cumplan las medidas dispuestas por el H. Tribunal.

Sin ir más lejos, poco antes de que tuviera lugar la vista de la causa en estos autos, el Vicepresidente de Alianzas y Asociaciones de American Airlines, Joe Mohan, señaló públicamente que la FNE no contaba con instrumentos para analizar y medir los beneficios de los acuerdos.⁷⁶ Luego, si la FNE –que es el órgano encargado de fiscalizar la libre competencia en nuestro país– no cuenta con herramientas para medir beneficios, menos aún tiene las herramientas para fiscalizar que en la práctica éstos se cumplan.

⁷⁶ *Diario El Pulso*, viernes 12 de mayo de 2017, p. 12. En la entrevista se señala textualmente lo siguiente: “Y es que Mohan afirma que la Fiscalía no cuenta con los instrumentos que ellos sí tienen para analizar y pronosticar cuál es el impacto y la mejora en los servicios”.

(i) Novena Medida: Plazo de aprobación y obligación de consulta

Por último, el H. Tribunal dispone como medida el que los acuerdos quedarían aprobados por un periodo de cinco años contados desde que la Resolución quede firme o ejecutoriada.

Este es un plazo excesivo y nocivo para la libre competencia, pues permitirá a las *Partes* perpetuar el poder de mercado que los acuerdos les van a conferir. Se trata de cinco años en los que las *Líneas Aéreas* -autorizadas para coordinarse en variables comerciales tan sensibles como precios, itinerarios y capacidad- podrán consolidar una red continental que resultará completamente indeseable. En 5 años fácilmente se puede destruir un mercado.

EN DEFINITIVA, las medidas de mitigación dispuestas en la Resolución jamás podrían servir de fundamento para aprobar los acuerdos consultados, pues son completamente ineficaces, no responden ni ponen contrapeso alguno a los riesgos anticompetitivos que se pretende enervar, imposibles de ejecutar, y, más aún, no son susceptibles de fiscalización y monitoreo independiente y efectivo, y pueden ser eludidas fácilmente por las *Líneas Aéreas*.

IV. NO EXISTEN PRECEDENTES INTERNACIONALES QUE JUSTIFIQUEN APROBAR LOS ACUERDOS

Las *Líneas Aéreas* han sostenido reiteradamente que los acuerdos deberán ser aprobados por cuanto ellos serían la “tendencia mundial”⁷⁷ y “nunca rechazados”,⁷⁸ de modo que de no aceptarlos Chile sería la excepción. Sin embargo, lo anterior no es efectivo, según se indica a continuación:

1. LOS ACUERDOS CONSULTADOS NO HAN SIDO APROBADOS EN TODAS LAS JURISDICCIONES

En primer lugar, se debe destacar que los acuerdos aprobados por el H. Tribunal entre Latam, American Airlines, Iberia y British Airways, todavía no ha sido aprobado en jurisdicciones tan importantes como Estados Unidos (donde lleva más de dos años de tramitación⁷⁹) y tampoco en la Comunidad Europea.

No es efectivo que se hayan aprobado en Uruguay. La autoridad competente de dicho país (“DINACIA”) aprobó la operación pero únicamente bajo la modalidad de un Acuerdo de Código Compartido, no como JBA ni menos como acuerdo de precios. Lo anterior, según se aprecia del siguiente fragmento de la decisión:

⁷⁷ Latam, de fojas 3679 a 3685.

⁷⁸ American Airlines, a fojas 3914.

⁷⁹ *American Airlines, Inc. and LATAM Airlines Group - Approval and Antitrust Immunity for Proposed Alliance*, DEPARTMENT OF TRANSPORTATION, Docket ID: DOT-OST-2016-0087, revisable en <https://www.regulations.gov/docketBrowser?rpp=25&so=DESC&sb=commentDueDate&po=0&dct=N%2BFR%2BPR%2BO&D=DOT-OST-2016-0087>

1°.- **APRUÉBASE**, la operación **en la modalidad de código compartido** entre las empresas LATAM AIRLINES GROUP S.A. sociedad anónima constituida bajo las leyes de Chile y AMERICAN AIRLINES INC. Sucursal Uruguay, empresa de nacionalidad norteamericana, a través del Acuerdo Marco de Negocio Conjunto de Cooperación Económica y Comercial de fecha 14 de enero del año 2016, vinculado con los países sudamericanos tales como Uruguay, Chile, Perú, Brasil y Colombia y Estados Unidos de América y Canadá, cuyo contenido consta en Expediente N° 1416/2016 Carpeta 100.-----

Pues bien, los acuerdos de código compartido implican un nivel de cooperación entre competidores considerablemente menor. De hecho, se trata de alianzas que por definición no incluyen un permiso para coordinar precios, itinerarios, costos y reparto de utilidades, como sí permitirían los acuerdos aprobados por el H. Tribunal.⁸⁰

2. LOS PAÍSES DONDE SE HAN APROBADO LOS ACUERDOS CONSULTADOS TIENE REALIDADES COMPLETAMENTE DISTINTAS A LA CHILENA

Las *Líneas Aéreas* destacan que los acuerdos ya habrían sido aprobados en otras jurisdicciones, como Brasil y Colombia, por lo que Chile no podría ser la excepción. Sin embargo, lo cierto es que dichos mercados no guardan ninguna relación con la realidad chilena, de modo que tales autorizaciones jamás podrían servir de fundamento para el caso de autos.

⁸⁰ Según aparece de fojas 2.762, un **acuerdo de código compartido** es: “acuerdo de marketing entre dos aerolíneas, por medio del cual el código de una aerolínea se incluye dentro de los vuelos operados por la otra aerolínea, de manera que la primera aerolínea aparece en el sistema de billetes ofreciendo el tramo completo [...]”, mientras que los **acuerdos consultados** “constituyen el máximo grado de integración horizontal antes que una fusión. Las aerolíneas reparten utilidades en las rutas acordadas. Busca alcanzar la llamada “neutralidad del metal,” es decir, que las utilidades recibidas por las aerolíneas dentro del acuerdo sean independientes de socio operador de cada vuelo”. A mayor abundamiento véase el escrito de ACHET, entre las fojas 2.699 a 2.704.

Por ejemplo, si bien los acuerdos se aprobaron en **Brasil**, la realidad de ese país es radicalmente distinta a la chilena. Por ejemplo:

- a. Desde ya, Brasil tiene evidentes diferencias con Chile en factores tan relevantes como el tamaño del mercado, número de pasajeros, niveles de concentración, ubicación geográfica, conectividad y vuelos behind & beyond, entre otros.
- b. La autoridad fundó su decisión en que en Brasil no existirían barreras a la entrada, por lo que sería más difícil ejercer poder de mercado.⁸¹ Sin embargo, semejante situación es completamente opuesta a lo que ocurre en Chile, donde es un hecho indiscutido que nuestro mercado se caracteriza por la presencia de enormes obstáculos a la entrada.⁸²
- c. La autoridad también consideró que en Brasil cuentan con al menos tres ciudades con aeropuertos internacionales que ofrecen rutas hacia Estados Unidos, a saber, San Pablo, Rio de Janeiro y Manaos. En cambio, Chile sólo tiene el de Santiago.

Y en lo que respecta a **Colombia**, las partes también omiten que ello ocurrió bajo condiciones completamente distintas a las existentes en Chile. En efecto:

- a. En la ruta hacia Europa, las *Líneas Aéreas* alcanzaban tan sólo un 17% del mercado (esto es, 4 veces menos de lo que alcanzarían en Chile). Además, esa participación correspondía exclusivamente a Iberia, de modo que no

⁸¹ Ver, Resolución N°1355/2017 del CADE, Capítulo VII, sobre “Probabilidad de Ejercicio de Poder de Mercado”.

⁸² Entre otros, se puede destacar: (i) la operación en base a *hubs*; (ii) los acuerdos de cooperación entre aerolíneas; (iii) el acceso a la infraestructura aeroportuaria; (iv) los programas de viajero frecuente; (v) la tenencia de frecuencias restringidas; y, (vi) el comportamiento estratégico de las empresas con poder de mercado, entre otras. Ver, e.g., H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Resolución N°37/2011 y Sentencia N°44/2006.

existía traslape alguno y, por lo mismo, no había variación de los índices de concentración, medida en IHH.

- b. En la ruta hacia Estados Unidos, Latam y American sumaban apenas un 18,8% (compuesto por un 4% de Latam y un 14% de American Airlines). Como se puede apreciar, se trataba de un nivel de concentración sumamente inferior a la que alcanzarían en Chile, en un mercado sólo moderadamente concentrado, y la variación del IHH era de apenas 120 puntos, lo cual está totalmente dentro de los umbrales aceptados en libre competencia.

3. NO ES EFECTIVO QUE LOS ACUERDOS COMO LOS CONSULTADOS NUNCA SEAN RECHAZADOS

Tampoco es efectivo que acuerdos como los consultados (comúnmente denominados “JBA”) no sean rechazados, según postulan las *Líneas Aéreas*.

Por ejemplo, se puede destacar el caso del JBA que pretendían celebrar American Airlines y Qantas Airways, en Estados Unidos. Estas aerolíneas notificaron a la autoridad competente (*Department of Transportation* o “DOT”) su intención de celebrar un acuerdo idéntico a los consultados en autos, para la ruta que conecta Estados Unidos con Australia/Nueva Zelanda (“Australasia”).

Sin embargo, **el DOT comunicó públicamente su intención de rechazar este acuerdo**. Esto, porque concluyó que combinar las operaciones de la línea aérea con más tráfico esa ruta (Qantas) con la aerolínea con mayor participación en Estados Unidos (American Airlines) **“reducirá la competencia y las opciones de los consumidores”**.

Además, se debe destacar que en ese caso las aerolíneas acumulaban al momento de la notificación una participación sumamente inferior a lo observado en estos autos, ascendiente a un 41%.

Incluso más, ese porcentaje estaba compuesto sólo por Qantas (American Airlines todavía no tenía vuelos a esa ruta), de modo la autoridad manifestó su rechazo aun cuando ni siquiera existía un traslape entre ambas aerolíneas.⁸³

Además, el DOT también concluyó que los beneficios alegados podían obtenerse por otros medios, como los acuerdos de código compartidos.

Por último, al caso anterior se debe agregar los estudios detallados por **THE ECONOMIST**⁸⁴ y por **GRA**,⁸⁵ descritos precedentemente, según los cuales la evidencia empírica disponible ha demostrado que acuerdos como los consultados han producido: alzas de precios, reducción del número de competidores, menor oferta y, en definitiva, una hostilidad por parte de las autoridades regulatorias.

⁸³ Ver a fojas 2017. Considerando pares de países Estados Unidos-Australia, la participación llegaría a un 59% a julio de 2016 (fojas 2019).

⁸⁴ The Economist, *Protectionism may impede Delta's expansion plans; Airline joint ventures are facing more scrutiny from regulators*, publicado el 15 de marzo de 2018. Disponible en: <https://www.economist.com/news/business/21738923-airline-joint-ventures-are-facing-more-scrutiny-regulators-protectionism-may-impede-deltas>. Traducción libre de lo siguiente: "IATA, a trade group for legacy carriers, claims that JVs do indeed lower fares. Recent studies suggest they do not – at least where room for new entrants is limited. Several have found that fares in markets dominated by JVs have risen significantly relative to routes with none."

⁸⁵ GRA, Inc., *Impact of Airline Consolidation on Consumer Choice*, 11 de octubre de 2017, <http://www.etsa.eu/uploads/documents/20171011%20GRA%20Impact%20of%20Airline%20Consolidation%20on%20Consumer%20Choice.pdf>. Traducción libre de lo siguiente: "There is a link between the overall competitive environment in airline markets and the effectiveness of comparison shopping. Consolidation and alliances reduce the number of independent airline competitors which can lead to higher fares and restricted supply." (pág. 48)

V. CONCLUSIONES

Corresponde que los acuerdos entre Latam y sus competidores sean rechazados, atendidas las siguientes razones:

1. Las alianzas consultadas consisten en **acuerdos de precios entre competidores**, así como también para acordar conjuntamente variables competitivas tan sensibles como la **capacidad, frecuencia, itinerarios de los vuelos** y demás políticas comerciales.

2. No se trata de cualquier competidor, sino que de las **principales líneas aéreas** que controlan la ruta que va de Chile a Norteamérica (Latam y American Airlines) y de Chile a Europa (Latam, Iberia y British Airways).

Tratándose de la primera ruta, entre Latam y American Airlines controlan el **78%** del mercado, y respecto de Europa entre Latam, Iberia y British Airways controlan el **64%** de esa ruta.

3. Lo anterior es aún mucho más grave si consideramos que se trata de dos mercados que ya eran **concentrados** y se caracterizan por tener **altas y numerosas barreras a la entrada** de nuevos competidores.

4. Los **riesgos anticompetitivos** de los acuerdos fueron advertidos por la propia Resolución recurrida, la que reconoce que: *"(...) se ha llegado a la conclusión que los riesgos que derivan de los acuerdos superan a sus beneficios"*.

5. Pese a lo anterior, el H. Tribunal autorizó los acuerdos imponiendo 9 medidas, bajo la premisa equivocada que ellos supuestamente podrían mitigar los riesgos anticompetitivos.

6. De hecho, se acreditó que **no existe medida de mitigación alguna que pueda contrarrestar el poder de mercado que los acuerdos darán a las Partes**. De hecho, estudios internacionales han demostrado que estos convenios han resultado en mayores precios y menos competencia.

7. Además, el conjunto de medidas dispuestas por el H. Tribunal tiene problemas estructurales graves e insalvables. Por ejemplo, se limitan a sólo dos rutas, omitiendo que estamos en una industria de redes; y se inspiran en jurisprudencia extranjera que no es aplicable a nuestra realidad. También omiten hacerse cargo de los “riesgos coordinados”, a pesar de que éstos abarcan la conducta anticompetitiva más grave de todas y a la que el legislador le atribuye las mayores sanciones.

8. Y por si todo lo anterior no fuera suficiente, el análisis individual de cada una de las 9 medidas de mitigación demuestra que son ineficaces, no fiscalizables y fácilmente eludibles. De esta manera, jamás podrán servir para atenuar los riesgos anticompetitivos detectados por el H. Tribunal.

9. Finalmente, no es efectivo estos acuerdos (denominados “JBA”) nunca sean rechazados y que Chile no podría ser la excepción.

De hecho, los acuerdos objeto de estos autos no han sido autorizados en todas las jurisdicciones (por ejemplo, aún no se aprueban en Estados Unidos y la Unión

Europea). Y los países donde sí han sido aprobados (como Brasil y Colombia), no tienen ninguna comparación con nuestra realidad.

Por último, los JBA sí han sido objeto de rechazo en mercados concentrados, como ocurrió con el que pretendían celebrar American Airlines y Qantas Airways, en Estados Unidos.

POR TANTO,

AL H. TRIBUNAL RESPETUOSAMENTE PEDIMOS: Tener por interpuesto el recurso de reclamación de la Asociación Chilena de Empresas de Turismo A.G. en contra de la Resolución N°54/2018, dictada el 31 de octubre de 2018, notificada a esta parte con esa misma fecha, darle tramitación y, en definitiva, elevarlo a la Excma. Corte Suprema, para que ésta, conociendo de dicho recurso, rechace los acuerdos consultados en los términos señalados en esta presentación.

OTROSÍ: En cumplimiento de lo dispuesto en el Auto Acordado N°7/2006 de este H. Tribunal, acompañamos un disco compacto que contiene la versión electrónica de esta presentación, en formatos Microsoft Word y Adobe Acrobat PDF.

POR TANTO,

AL H. TRIBUNAL RESPETUOSAMENTE PEDIMOS: Tener por acompañada la referida versión electrónica y, en consecuencia, tener por cumplido lo dispuesto en el Auto Acordado N°7/2006.