

GENERAL MANAGER DE SUDAMÉRICA HISPANA, SANTIAGO ELIJOVICH

# Delta no teme a acuerdos de Latam: “Un JBA no es garantía de éxito”

■ El ejecutivo dice que con su red de alianzas pueden hacer frente a la integración que se busca aprobar en Chile.

POR MAGDALENA ESPINOSA

La segunda línea aérea más grande del mundo no echa pie atrás cuando de competencia en la industria se trata. En un momento en que el sector a nivel global está tendiendo a la integración de grandes compañías, el *general manager* de Sudamérica hispana de Delta, Santiago Elijovich, explicó que “un Joint Business Agreement (JBA) no es garantía de éxito”, pues la clave es lograr una buena coordinación entre sus participantes.

En este tema, Delta tiene una extensa experiencia en el rubro, ya que la firma aérea es uno de los principales miembros de SkyTeam, la alianza comercial de códigos compartidos más extensa de la industria, con veinte miembros activos en todos los continentes.

En una escala más regional Delta tiene un solo JBA, en las rutas que conectan México con Estados Unidos, cuyo *partner* es AeroMéxico. Mientras que en el resto de los países, la empresa de capitales norteamericanos tiene acuerdos con Aerolíneas

Argentinas y Gol, quienes también son miembros de SkyTeam.

Según Elijovich, las actuales alianzas que mantiene Delta en Latinoamérica son suficientes para hacer frente a los dos acuerdos que Latam Airlines firmó con sus competidores American Airlines y el Grupo europeo IAG.

El éxito -explica- es “un buen trabajo que logras con tu socio y eso hace la diferencia”. El ejecutivo indica que los acuerdos que mantiene Delta le permiten cubrir una gran parte del territorio local, “con nuestros socios estamos convencidos de que este es el camino correcto, porque nos ha dado excelentes resultados”.

Por esta razón, la construcción de alianzas se ha convertido en uno de los pilares fundamentales de crecimiento de la compañía, donde el objetivo será seguir intensificando la relación con socios actuales y nuevos.

Según estadísticas de la Junta Aeronáutica Civil, en 2018, la compañía movió poco más de 127 mil pasajeros, un alza de 4% frente al ejercicio anterior,

lo que implica 1,1% de participación de mercado en el tráfico internacional de pasajeros que viene a Chile.

## Foco corporativo

El segmento de ventas corporativas es el foco principal del negocio de Delta en la región. Actualmente, la firma tiene cinco países con frecuencias diarias -Chile, Argentina, Colombia, Perú y Ecuador-, donde hubo “un buen desempeño” el año pasado.

Explica Elijovich que a nivel local, Chile lidera en el alza de las ventas de vuelos corporativos, pues los últimos dos años hubo un incremento en torno al 15%.

En esta misma línea, los ajustes planeados para este año incluyen aumentar el número de asientos en Colombia, donde se incrementará un 14% la oferta, pasando de 199 a 245 para octubre.

Esto, porque en los aeropuertos de Bogotá y Cartagena la operación funciona con naves más pequeñas y, por lo tanto, se busca equiparar con las que se manejan en países como



Santiago Elijovich, máximo ejecutivo para la región hispana.

**14%**  
será el aumento de asientos en Colombia.

**30%**  
de las ventas de la empresa son del área internacional.

Argentina, Perú y Chile, que tienen una mayor capacidad.

## Mayo ritmo

Según las cifras del último trimestre de la compañía, Delta en su totalidad tuvo un crecimiento mayor al esperado, pues alcanzó un alza de 7,5%, cuando se esperaba que fuera en torno a 4%.

Según explica Santiago Elijovich, la meta es mantener la curva de crecimiento y aumentar el ritmo actual. “La buena noticia es que vemos esas tendencias para el período que viene”, dice.

En términos de ingresos,

el 30% de la recaudación de la compañía -que totaliza unos US\$10.000 millones- proviene de sus operaciones fuera de los Estados Unidos, elemento que Delta busca cambiar, con el objetivo de que sea equivalente al interno. Si bien, la región latinoamericana tiene una participación del 6% de los ingresos globales, en relación a los ingresos unitarios por pasajero transportado, fue la que tuvo el mayor alza, en torno a 2,4%, la cual se produjo principalmente por el tráfico de países como México y el Caribe, además de una recuperación de Brasil, la cual estiman continúe al alza.

## TDLC aplaza alegatos en causas de telecomunicaciones



Más tiempo del esperado para preparar sus argumentos tendrán los distintos actores que están participando en causas relacionadas a temas de telecomunicaciones en el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

Esto, porque el tribunal accedió a correr una audiencia que estaba programada para este 24 de abril en el marco de la consulta impulsada por la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel) para definir el límite máximo que cada compañía puede tener del espectro radioeléctrico. Aunque hubo dos ministros que se pronunciaron en contra, ahora el encuentro será el 27 de mayo, a las 15 horas.

■ Audiencia de este miércoles se corrió un mes, igual que un caso impulsado por Telefónica por el 5G.

El otro caso que se corrió fue en el marco de la consulta que presentó Telefónica para determinar si la resolución donde la autoridad congeló sólo parcialmente la banda 3,5 GHz genera ventajas a Entel y Claro de cara a la licitación de la tecnología 5G.

Es que la misma firma de capitales españoles pidió al Tribunal suspender la cita que estaba fijada para el 7 de

mayo. Acogiendo aquello, se fijó para el 13 de junio a las 9:30 horas el nuevo encuentro.

Cabe recordar que para implementar la tecnología 5G, la Subtel había decidido congelar el uso de esa banda, donde estas dos compañías tienen cobertura nacional. Tras la oposición de la firma nacional y de la mexicana, la autoridad revirtió parcialmente la medida, donde las empresas están desarrollando servicios fijos a través de redes inalámbricas.

Por eso, ante el TDLC, Movistar pidió que se evalúe si el hecho de que Entel y Claro puedan usar esa red los deja mejor posicionados para cuando se licite el 5G.