

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN EXPEDIENTE C/0387/11 LAN/TEP/TAM

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 6 septiembre de 2011 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (“CNC”) notificación de operación de concentración consistente en la toma de control conjunto de TAM, S.A. (TAM) por parte de LAN AIRLINES, S.A. (“LAN”) y TEP CHILE, S.A. (“TEP”).
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por LAN y TEP, según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia (“LDC”), por superar el umbral establecido en la letra a del artículo 8.1 de la mencionada norma. A esta operación le es de aplicación lo previsto en Reglamento de Defensa de la Competencia (“RDC”), aprobado por el Real Decreto 261/2008, de 22 de febrero.
- (3) Con fecha 14 de septiembre de 2011, en ejercicio de lo dispuesto en el artículo 39.1 de la LDC, la Dirección de Investigación requirió de la entidad pública empresarial AEROPUERTOS ESPAÑOLES Y NAVEGACIÓN AÉREA (AENA) información de carácter necesario para la resolución del expediente, que fue cumplimentada el 27 de septiembre de 2011.
- (4) La fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el 19 de octubre de 2011 inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN

- (5) La operación de concentración consiste en la toma de control conjunto de TAM por parte de LAN y TEP. Previamente TAM estaba controlada por los accionistas de TEP, por lo que la operación supone el paso de un control exclusivo de TAM por los accionistas de TEP a otro conjunto con LAN.
- (6) La operación se llevará a cabo mediante una serie de operaciones y reestructuraciones societarias reflejadas en los contratos suscritos por las partes el 18 de enero de 2011 (el Contrato de Implementación y el Contrato de Oferta de Intercambio) que darán como resultado la adquisición¹ del 20% de los derechos de voto de TAM por LAN, conservando al familia Amaro (a través de TEP) el 80% restante.
- (7) Adicionalmente, las partes suscribirán otros acuerdos cuyos modelos se incluyen como anexos al Contrato de Implementación, entre los que destaca el Contrato de Accionistas de TAM, en el que se establecen los términos y condiciones relativos a la titularidad de las acciones de TAM y sus normas de gobierno corporativo.

¹ De forma indirecta a través de la sociedad chilena de nueva constitución HOLDCO1 que será titular del 100% de las acciones ordinarias de TAM.

- (8) Según dicho contrato, TAM estará gobernada por un Directorio compuesto por seis miembros, dos nombrados por LAN y cuatro por TEP (uno de ellos será nombrado Presidente del Directorio). El Directorio estará válidamente constituido al concurrir a la reunión, presentes o representados, cinco de sus miembros y sus acuerdos se adoptarán por mayoría simple de los directores asistentes, a excepción de los acuerdos relativos a ciertas materias reservadas, que se adoptaran con el voto favorable de cinco de los seis miembros del Directorio. Es el caso, entre otras, de la aprobación del presupuesto anual, del plan de negocio y del plan de negocio plurianual, de las inversiones o actuaciones importantes que excedan de determinados límites o de la adopción de determinadas decisiones relacionadas con la alta dirección.
- (9) Los notificantes señalan que LAN tendrá la posibilidad de vetar la adopción de las decisiones estratégicas en el seno del Directorio de TAM, lo que, en la práctica, le confiere la posibilidad de ejercer una influencia decisiva sobre TAM y, por tanto, el control conjunto sobre esa empresa.
- (10) En cuanto a la Junta de Accionistas, el Contrato de Accionistas de TAM prevé las materias que requieren una mayoría reforzada para su adopción (voto afirmativo del 85% del capital), es el caso de ciertas modificaciones estatutarias de TAM o sus filiales, su disolución y liquidación, las reorganizaciones societarias de TAM así como la distribución de dividendos o la emisión de deuda, por lo general vinculados a la protección de los intereses de los accionistas minoritarios. El resto de acuerdos requerirán para su aprobación la mayoría simple del capital.
- (11) Esta Dirección de Investigación considera que, con independencia del control que TEP pueda ejercer en la Junta de Accionistas de TAM, las previsiones de quórum de asistencia y las mayorías de voto requeridas para la aprobación de los acuerdos estratégicos en el Directorio de TAM otorgan a LAN un control conjunto sobre dicho órgano y, en la práctica, sobre dicha entidad.
- (12) En consecuencia, la operación es una concentración económica conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 c) de la LDC.

III. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (13) De acuerdo con los notificantes, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas, pues no se superan los umbrales del artículo 1.2 del Reglamento,
- (14) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la LDC para su notificación al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1 a) de la misma.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

IV.1 LAN

- (15) LAN es una sociedad chilena controlada por varias personas físicas pertenecientes a la familia Cueto, que actúan a través de las sociedades INVERSIONES MINERAS DEL CANTABRICO, S.A. y COSTA VERDE AERONÁUTICA, S.A.
- (16) LAN está activa en la prestación de servicios de transporte aéreo nacional e internacional de pasajeros y mercancías, ofreciendo asimismo servicios de asistencia en tierra (*handling*), aunque no en España. En el ámbito del transporte de pasajeros, LAN opera a través de seis aerolíneas: LAN, LAN EXPRESS, LAN PERÚ, LAN ECUADOR, LAN ARGENTINA y AIRES mientras que sus actividades de carga se desarrollan a través de LAN y LAN CARGO fundamentalmente². LAN pertenece a la alianza *Oneworld*.
- (17) La facturación de LAN en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC y en base a los tres criterios³ empleados en varios precedentes nacionales y comunitarios⁴ es, según los notificantes, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS LAN (millones euros). 2010			
ÁMBITO	PUNTO PARTIDA	PUNTO VENTA	50/50
Mundial	[>2.500]	[>2.500]	[>2.500]
UE	[<250]	[>250]	[<250]
España	[>60]	[>60]	[>60]

Fuente: Notificación

IV.2 TEP

- (18) TEP es una empresa chilena de nueva constitución íntegramente participada por varias personas físicas pertenecientes a la familia brasileña Amaro. Su objeto es la tenencia de las participaciones accionariales que la familia Amaro posee en TAM.
- (19) La familia Amaro no tiene participaciones en sociedades que ofrezcan servicios de transporte aéreo hacia y/o desde España al margen de TAM.
- (20) La familia Amaro no constituye una empresa a efectos del artículo 5 del RDC.

² También realiza operaciones de carga a través de sociedades vinculadas como la mexicana AERO TRANSPORTE MAS DE CARGA, S.A. ("MASAIR"), de la que tiene el 69,2% del capital, la brasileña AEROLINHAS BRASILEIRAS, S.A. ("ABSA"), con el 73,3% y la colombiana LINEA AÉREA CARGUERA DE COLOMBIA, S.A. ("LANCO") de la que posee el 90%.

³ Existen tres criterios de asignación de los precios de los billetes: el que atribuye la totalidad del precio del billete al país desde el que se origina el vuelo (criterio del punto de partida), al país desde donde se adquiere el billete (criterio del punto de venta) o la mitad del precio del billete al país de origen del vuelo y la otra mitad al país de destino del vuelo (criterio 50/50).

⁴ Entre otros, los casos nacionales C-0091/08 IBERIA / VUELING / CLICKAIR y C-044/08 AIR BERLIN/ CONDOR y los comunitarios: M-4439 RYANAIR /AIR LYNGUS y M.1354 –SAIRGROUP/LTU.

IV.3 TAM

- (21) TAM es una sociedad brasileña controlada por varias personas físicas pertenecientes a la familia Amaro.
- (22) TAM es la matriz de un grupo de sociedades fundamentalmente activas en la prestación de servicios regulares de transporte aéreo nacional e internacional de pasajeros a través de tres filiales operativas: las brasileñas TAM LINHAS AEREAS, S.A. (“TLA”) y PANTANAL LINHAS AÉREAS, S.A. (“PANTANAL”) y la paraguaya TRANSPORTES AÉREOS DEL MERCOSUR, S.A. (“TAM MERCOSUR”). Adicionalmente, TAM presta servicios de transporte de carga en contenedores situados en sus aeronaves de pasajeros. Desde mayo de 2010 TAM pertenece a la alianza *Star Alliance*.
- (23) La facturación de TAM en el último ejercicio económico, conforme al artículo 5 del RDC y en base al criterio de punto de venta, único en el que según los notificantes pueden aportar información conjunta de pasajeros y carga, es la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE TAM (millones de euros) 2010		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[>2.500]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercados de producto y geográfico

- (24) El ámbito principal en el que se enmarca la presente operación es el sector de los servicios de transporte aéreo de pasajeros y carga, en los que se encuentran presentes tanto la nueva adquirente (LAN) como la empresa objeto de cambio de control (TAM).

V.1.1 Transporte aéreo de pasajeros

- (25) Tradicionalmente las autoridades españolas⁵ y comunitarias⁶ de defensa de la competencia han considerado que los servicios de transporte aéreo regular de pasajeros constituyen un mercado distinto del mercado de los servicios de transporte aéreo de pasajeros en vuelos chárter, es decir, mediante la venta de billetes de avión a tour-operadores esencialmente. Según los notificantes, LAN no está presente en este último mercado en España y las actividades de TAM resultan insignificantes, por lo que dicho mercado no será objeto de análisis posterior.

⁵ Casos C-0234/10 AIR BERLIN/NIKI, C-0167/09 AIR BERLIN/ Negocio City Carrier de TUI TRAVEL, C-0044/08 AIR BERLIN/CONDOR, C/0024/07 EASYJET/GB AIRWAYS y N-07044 AIR BERLIN-LTU (C-105/07 del extinto TDC).

⁶ Casos M.5364 IBERIA/CLICKAIR/VUELING, M. 5141 KLM/MARTINAIR, M.5889 UNITED AIRLINES/CONTINENTAL AIRLINES, M.5747 IBERIA//BRITISH AIRWAYS, M.4439 RYANAIR/AER LINGUS, M.3940LUFTHANSA/EUROWINGS, M.3770-LUFTHANSA/SWISS, M. 3280 AIR FRANCE/KLM, M.2672-SAS/SPANAIR.

- (26) En el ámbito de los servicios de transporte aéreo regular de pasajeros, las autoridades de competencia han considerado que las definiciones de mercado de producto y geográfico deben basarse en el enfoque “punto de origen/punto de destino” o “enfoque OD”, según el cual, cada combinación de un punto de origen y un punto de destino constituye un mercado de producto y geográfico distinto desde el punto de vista de la demanda.
- (27) No obstante, dichas autoridades han señalado la existencia de determinados factores que pueden conducir a una definición más amplia o restrictiva del mercado, tales como la posible sustitución de los vuelos directos por los indirectos, la existencia de aeropuertos sustituibles que cubren la misma área de captación, la posible existencia de pasajeros sensibles al tiempo o la existencia de medios de transporte alternativos.
- (28) En el caso que nos ocupa y dadas las características de las rutas que realizan, las partes han centrado el análisis en la sensibilidad al tiempo de los viajeros y en la posible sustitución de los vuelos directos por los indirectos.
- (29) La Comisión Europea ha analizado en Decisiones anteriores⁷ la distinción entre pasajeros sensibles al tiempo, que viajan fundamentalmente por motivos de negocios y buscan flexibilidad, y pasajeros no sensibles al tiempo, que viajan principalmente con fines de ocio y, en consecuencia, no necesitan flexibilidad en sus reservas.
- (30) Los notificantes señalan que en el caso UNITED/CONTINENTAL, la Comisión perfeccionó esta terminología para distinguir entre dos categorías principales de clientes de vuelos de largo recorrido: (i) clientes “premium”, que suelen viajar por motivos de negocios, exigen una flexibilidad significativa en relación con sus billetes y los servicios en vuelo y en tierra y suelen pagar mayores precios; y (ii) clientes “no premium” que viajan fundamentalmente con fines de ocio, no requieren flexibilidad en sus reservas y son más sensibles al precio, y en consecuencia normalmente no están dispuestos a pagar precios más elevados a cambio de servicios adicionales. La investigación del mercado en dicho supuesto demostró que la frontera entre una y otra categoría se va desdibujando a medida que evolucionan las necesidades.
- (31) En cuanto a la sustituibilidad de los vuelos directos e indirectos, la Comisión, en decisiones anteriores⁸, ha establecido que los vuelos indirectos/con escala constituyen una alternativa competitiva de los vuelos directos/sin escalas en las rutas de largo recorrido (vuelos de más de seis horas que cubran una distancia superior a 5.000 Kms), como los implicados en la presente operación, en determinadas circunstancias, en particular cuando a) se comercializan como vuelos de conexión con respecto al par OD en los sistemas de reservas informáticos, b) operan diariamente y c) únicamente supongan un incremento limitado del tiempo de viaje (un máximo de 150 minutos).
- (32) Las partes consideran que la conclusión sobre si los pasajeros sensibles y no sensibles al tiempo pertenecen al mismo mercado de producto y si los vuelos directos/sin escalas

⁷ M.5747 IBERIA/BRITISH AIRWAYS y M.5403 LUFTHANSA/BMI

⁸ M.5181 DELTA AIRLINES/NORTHWEST, M.5335 LUFTHANSA/BRUSSELS AIRLINES, 5747 IBERIS/BRITISH AIRLINES

e indirectos/con escala en trayectos de largo recorrido con un incremento total máximo de tiempo de viaje de 150 minutos o más pertenecen al mismo mercado de producto puede quedar abierta, dado que la concentración no plantea problemas de competencia sea cual sea la alternativa de mercado empleada.

- (33) LAN ofrece dos rutas directas con origen o destino en un aeropuerto español (las rutas Santiago de Chile-Madrid y Lima-Madrid) y una indirecta (Quito-Guayaquil-Madrid), mientras que TAM únicamente ofrece una ruta con origen o destino en un aeropuerto español, la ruta Sao Paulo-Madrid. Esta ruta puede conectarse en Sao Paulo con el vuelo directo Santiago de Chile-Sao Paulo operado por TAM dando como resultado el servicio indirecto Santiago de Chile-Sao Paulo- Madrid.
- (34) De lo anterior se deduce que no existe solapamiento de los vuelos directos de las partes con origen o destino en un aeropuerto español y que el único solapamiento de rutas ofrecidas por esas aerolíneas se produce en la ruta Santiago de Chile-Madrid y a través de un vuelo directo de LAN y un servicio indirecto con escala en Sao Paulo de TAM.
- (35) Según los notificantes, el incremento del tiempo de viaje entre el vuelo directo de LAN y el servicio indirecto de TAM es de 165 minutos, superior al límite de 150 minutos establecido por la Comisión para aceptar la sustituibilidad de los vuelos directos e indirectos en las rutas de largo recorrido, por lo que LAN y TAM no competirían en esta ruta.
- (36) No obstante y en aras una mayor transparencia, las partes aportaran información detallada sobre dicha ruta.

V.1.2 Transporte aéreo de carga

- (37) Los notificantes señalan que la Comisión Europea ha considerado en el pasado que el enfoque OD no es apropiado para delimitar el mercado de los servicios de transporte aéreo de mercancías en rutas intercontinentales y que las correspondientes zonas de atracción se corresponden ampliamente con los continentes, al menos con respecto a aquellos en los que la infraestructura local es adecuada para permitir conexiones (por ejemplo, por carretera, ferrocarril o por vías navegables interiores)⁹.
- (38) Esto sucede en el EEE pero no en Sudamérica, según la Comisión¹⁰. En Sudamérica, las zonas de atracción deben considerarse en función del país. El transporte aéreo de mercancías desde Europa a Sudamérica (o viceversa) debe apreciarse, pues, en función del continente (Europa) y del país concreto de Sudamérica.
- (39) Adicionalmente, la Comisión ha indicado en decisiones previas que el transporte aéreo de mercancías es, por su propia naturaleza, unidireccional, pues la demanda en cada extremo de la ruta difiere de forma significativa. Es por ello que es preciso definir los mercados relevantes con arreglo a dicho criterio.

⁹ M.3280 AIR FRANCE/KLM.; M.3770 LUFTHANSA/SWISS.; M.5889 – UNITED AIR LINES / CONTINENTAL AIRLINES.

¹⁰ COMP/M.5747 IBERIA/ BRITISH AIRWAYS

- (40) En lo que respecta a los proveedores de servicios de transporte de mercancías, la Comisión Europea ha confirmado que no existen motivos para fragmentar el mercado en función del tipo de proveedor pues los cuatro tipos de transportistas aéreos de mercancías, es decir, (i) compañías aéreas de carga con aviones de carga específicamente dedicados a dicha finalidad, (ii) aerolíneas que disponen exclusivamente de contenedores para carga situados en la aeronave en vuelos de pasajeros, (iii) aerolíneas combinadas (es decir, que disponen tanto de aeronaves de carga específicas como contenedores de carga en la bodega) y (iv) los llamados “integradores” como DHL, UPS, FedEx compiten entre ellos por obtener negocio con el mismo tipo de clientes.
- (41) Para el transporte de carga entre Europa y los países sudamericanos, LAN utiliza fundamentalmente contenedores de carga situados en sus aviones de pasajeros y de forma limitada aeronaves completas de carga (en ningún caso en lo que respecta a España). En 2010, LAN prestó servicios de transporte aéreo de carga entre Argentina, Brasil, Chile y Perú, por un lado, y Europa, por otro.
- (42) TAM, por su parte únicamente utiliza contenedores de carga situados en sus aeronaves de pasajeros. TAM por su parte prestó servicios con efectos en España entre Argentina, Brasil, Chile y Perú, por un lado, y Europa, por otro lado.

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

VI.1.1 Transporte aéreo de pasajeros

- (43) La oferta de la ruta de transporte aéreo de pasajeros Santiago de Chile-Madrid, relevante a efectos de la operación, está constituida por siete aerolíneas. Dos de ellas (IBERIA y LAN) ofrecen vuelos directos, mientras que las cinco restantes (AEROLINEAS ARGENTINAS, AIR EUROPA, AIR FRANCE, AIR CHINA y TAM) ofrecen servicios indirectos (también IBERIA¹¹) entre ambas ciudades.
- (44) La duración de todos los servicios indirectos entre Santiago de Chile-Madrid representan un incremento superior a los 150 minutos establecido por la Comisión en los precedentes ya señalados para aceptar la sustituibilidad de los vuelos directos e indirectos en las rutas de largo recorrido.
- (45) De aceptar este criterio utilizado tradicionalmente por la Comisión, la operación no produciría solapamiento de los servicios de transporte aéreo regular de pasajeros de LAN y TAM en la ruta Santiago de Chile-Madrid¹² y, por tanto, no se produciría incremento de cuota alguna.

¹¹ IBERIA ofrece servicios indirectos entre Santiago y Madrid con escala en Buenos Aires y Sao Paulo. En ambos casos los trayectos Santiago de Chile-Buenos Aires y Santiago de Chile-Sao Paulo son prestados por LAN en base al contrato de código compartido suscrito entre LAN e IBERIA que se mencionará posteriormente.

¹² En este caso, la cuota de LAN en la ruta Santiago-Madrid sería del [40-50%] quedando el restante [50-60%] en manos de IBERIA, según estimaciones de los notificantes correspondientes a la temporada invierno 2010/2011.

- (46) No obstante el criterio de la Comisión, con ánimo de ser exhaustivos, los notificantes han aportado información de la ruta Santiago de Chile-Madrid aceptando la sustituibilidad de los vuelos directos o indirectos y, en este último caso, al margen de la duración de los mismos.
- (47) El cuadro siguiente muestra las cuotas que presentan los principales operadores que operan la ruta Santiago de Chile-Madrid, en base al número de pasajeros transportados en las temporadas IATA invierno 2010/2011 y verano 2010, según estimaciones de los notificantes¹³.

.Ruta Santiago de Chile-Madrid				
Aerolíneas	Invierno 2010/2011		Verano 2010	
	Pasajeros	Cuota	Pasajeros	Cuota
LAN	[...]	[30-40%]	[...]	[30-40%]
TAM	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
LAN+TAM	[...]	[40-50%]	[...]	[30-40%]
IBERIA	[...]	[30-40%]	[...]	[40-50%]
AEROLINEAS ARGENTINAS	[...]	[10-20%]	[...]	[10-20%]
AIR EUROPA	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
AIR FRANCE	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
Otras	[...]	[0-10%]	[...]	[0-10%]
TOTAL	[...]	100%	[...]	100%

Fuente: Notificación

- (48) De lo anterior se desprende que la cuota combinada de las partes (alrededor del [40-50%]) sería semejante a la de IBERIA en las dos temporadas consideradas (ligeramente superior en la temporada invierno 2010/2011 y ligeramente inferior en verano 2010), aerolínea que, según los notificantes, ha liderado esta ruta en los últimos años.
- (49) Estas cifras no han podido ser contrastadas con AENA ya que los datos estadísticos disponibles¹⁴ no permiten identificar los pasajeros que, a través de otros aeropuertos, tienen como origen inicial o destino final un aeropuerto distinto del aeropuerto de origen o destino cuya operación tiene lugar en el aeropuerto de análisis. No obstante, según datos extraídos por AENA de la base de datos SABRE, la adición de cuota resultante de la operación no sería significativa dado el escaso número de pasajeros transportados por TAM desde Madrid a Santiago de Chile vía Sao Paulo¹⁵.

Los datos estadísticos aportados por AENA no difieren sustancialmente ni en la temporada considerada ni en la más reciente (verano 2011).

¹³ Estimaciones basadas en la base de datos MIDT (Marketing Information Data Transfer) y asumiendo [...].

¹⁴ Procedentes de AENA AEROPUERTOS, S.A.

¹⁵ La base de datos SABRE relativa a pasajeros indirectos de salida cifra en 593 los pasajeros que pasaron por el

- (50) En relación a esta ruta es preciso señalar que LAN e IBERIA tienen suscrito un contrato de código compartido que cubre la conexión troncal Santiago-Madrid con destinos más allá de Madrid dentro de España y Europa, por un lado, y destinos más allá de Santiago dentro de Chile y Mendoza y Córdoba en Argentina, por otro. Es decir, la ruta Santiago-Madrid es operada por LAN y por IBERIA, mientras que los vuelos más allá de Madrid son operados por IBERIA y aquellos más allá de Santiago por LAN.
- (51) Este acuerdo que es previo a la operación ([...]) es un acuerdo estándar en la modalidad de venta libre que constituye un sistema de inventario abierto de plazas para ambas compañías¹⁶.

VI.1.2. Transporte aéreo de carga

- (52) La tabla siguiente refleja las cuotas que LAN y TAM presentan en los mercados de transporte aéreo de carga entre diversos países sudamericanos y Europa en 2010 en términos de Tms transportadas, según la información aportada por los notificantes.

Rutas	LAN	TAM	LAN+TAM
Argentina-Europa	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Brasil-Europa	[0-10%]	[20-30%]	[20-30%]
Chile-Europa	[30-40%]	[10-20%]	[40-50%]
Perú-Europa	[20-30%]	[0-10%]	[20-30%]
Europa-Argentina	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]
Europa-Brasil	[0-10%]	[20-30%]	[30-40%]
Europa-Chile	[30-40%]	[0-10%]	[30-40%]
Europa-Perú	[0-10%]	[0-10%]	[0-10%]

Fuente: Notificación

- (53) De lo anterior se desprende que la cuota conjunta resultante de la operación es especialmente relevante en los mercados de Chile a Europa ([40-50%]), Europa a Chile ([30-40%]) y Europa a Brasil ([30-40%]).
- (54) En todos los casos existen importantes competidores. Así, en la ruta Chile-Europa se encuentra IBERIA ([20-30%]) o AIR FRANCE ([10-20%]) junto a aerolíneas y empresas

aeropuerto de Madrid e hicieron escala en el aeropuerto de Sao Paulo para llegar al aeropuerto de Santiago entre abril y junio de 2011 (parte de la temporada actual verano 2011) siendo 1.310 en la temporada invierno 2010/2011.

¹⁶ En ese sistema, la compañía que opera el vuelo mantiene el control del inventario de asientos y comunica el "mapa de asientos disponibles" a la otra parte. Cada una de ellas puede vender libremente las plazas de los vuelos de código compartido conforme a dicho mapa. Posteriormente, con arreglo al contrato de código compartido, cada parte paga a la otra una comisión calculada sobre la base de las plazas vendidas por la otra bajo su código.

LAN y TAM tienen asimismo suscrito un acuerdo de código compartido para la ruta troncal entre Sao Paulo-Santiago de Chile operada por ambas compañías, con rutas antes y después de Santiago con otras ciudades que son operadas por LAN y rutas antes y después de Sao Paulo operadas por TAM

de transporte de mercancías como DELTA ([0-10%]), MARTIN AIR ([1-10%]) o LUFTHANSA ([0-10%]).

- (55) En la ruta Europa a Chile, donde el incremento de cuota resultante de la operación es reducido ([0-10] puntos porcentuales), los principales competidores son MARTIN AIR ([20-30%]) o IBERIA ([10-20%]), mientras que LUFTHANSA ([10-20%]), AIR PORTUGAL ([10-20%]) y MARTIN AIR ([0-10%]) lo son en la ruta Europa-Brasil.

VI.2. Estructura de la demanda, canales de distribución y precios

- (56) Los demandantes de servicios de transporte aéreo regular de pasajeros en la ruta relevante son fundamentalmente pasajeros que vuelan por tres razones principales: turismo, negocios y razones familiares. La demanda en los tres casos está estrechamente relacionada con la evolución general de la economía. En el caso de los viajes por razones familiares otro factor importante son los vínculos sociales entre ambos destinos.
- (57) En las rutas de largo recorrido como son los vuelos transatlánticos entre Europa y Sudamérica, según los notificantes, el precio es un factor fundamental de competencia en el mercado. En el segmento de los pasajeros no sensibles al tiempo, el precio determina la elección de los consumidores desempeñando la fidelidad a la marca y la flexibilidad horaria un papel secundario.
- (58) En el segmento de los pasajeros sensibles al tiempo, los notificantes afirman que, aunque el precio puede también jugar un papel importante (y creciente), hay otros factores que pueden ser más relevantes como la flexibilidad, el horario de los vuelos, las frecuencias o los servicios disponibles (disponibilidad de salas VIP, servicios en el vuelo, etc.).
- (59) En lo que respecta a los canales de distribución, las partes venden fundamentalmente sus billetes para la ruta Santiago-Madrid de forma indirecta a través de agencias, aunque también realizan ventas directa (Internet, call centres y oficinas del aeropuerto) de forma más limitada.
- (60) En el caso de los servicios de transporte aéreo regular de carga, la demanda está constituida fundamentalmente por dos categorías de clientes: los clientes finales, compañías que requieren el servicio para transportar sus mercancías de un punto a otro y los transportistas de carga que integran los servicios aéreos de carga en una solución logística integral más amplia, ofreciendo al cliente final un servicio de transporte y almacenamiento que combina la ruta de transporte aéreo con otros medios de transporte, como el transporte ferroviario, marítimo o por carretera.
- (61) En cuanto a los canales de distribución, los servicios de transporte aéreo de carga pueden comercializarse de forma directa o indirecta, en este último caso a través de agentes de ventas generales que promueven y venden los servicios en nombre de la línea aérea y perciben una comisión sobre la cantidad total facturada. En el caso de LAN, un [...] de las ventas de servicios aéreos de carga se hacen de forma directa y el [...] restante de forma indirecta.

VI.3. Competencia potencial y barreras a la entrada

- (62) En el ámbito del transporte aéreo regular de pasajeros, los notificantes señalan la ausencia de barreras de entrada significativas en la ruta Santiago Madrid, centrando su análisis en los derechos de despegue y aterrizaje (slots) en los aeropuertos implicados¹⁷.
- (63) Los notificantes señalan que el aeropuerto de Madrid-Barajas no se encuentra congestionado fuera de las horas punta y que, en particular, no existen restricciones de slots en las horas en que aterrizan la mayoría de los vuelos transatlánticos procedentes de Latinoamérica o fuera de las horas punta, que podrían utilizarse para los aterrizajes de nuevos vuelos, lo que facilitaría la expansión o entrada de otras aerolíneas.
- (64) A este respecto, AENA ha aportado información de la capacidad disponible del aeropuerto de Madrid-Barajas en una semana representativa de las temporadas verano 2011¹⁸ e invierno 2010/2011¹⁹ que muestran cierta congestión en algunas franjas horarias y días de operación en las que las compañías aéreas podían encontrar mayores dificultades para que les sean autorizados slots.
- (65) No obstante, AENA señala que *“en cualquier caso, el proceso de concentración de estas dos aerolíneas no debería afectar a la posibilidad de que otras compañías aéreas oferten nuevas frecuencias o para que las compañías aéreas que operan en la actualidad amplíen sus operaciones”*.
- (66) En cuanto al aeropuerto de Santiago de Chile, los notificantes señalan que no opera con un sistema de asignación de derechos mediante slots.
- (67) En relación a la competencia potencial los notificantes señalan la existencia de algunos operadores con proyectos para ampliar operaciones con Latinoamérica como es el caso de AIR EUROPA²⁰ o de algunas compañías latinoamericanas que podrían iniciar servicios indirectos a corto plazo²¹.
- (68) En relación al transporte aéreo regular de carga, la Comisión viene señalando²² que las barreras a la entrada son escasas dados los limitados costes y tiempo que supone al

¹⁷ La disponibilidad de slots es una condición esencial para la creación de un servicio estable y regular y, en consecuencia, para la entrada en una ruta. La asignación de slots en los aeropuertos de la UE está regulada por el Reglamento 95/1993, del Consejo, de 18 de enero de 1993, relativo a normas comunes para la asignación de franjas horarias en los aeropuertos comunitarios. Esta normativa prevé tres tipos de aeropuertos: coordinados, con horarios facilitados y no coordinados. Solamente en el caso de los aeropuertos coordinados, aquéllos en los que se supera un determinado volumen de tráfico y en los que para aterrizar o despegar, las compañías aéreas tienen que tener una franja aérea signada por un coordinador, el nivel de saturación de los slots puede generar una barrera a la entrada significativa

¹⁸ En concreto de la 3ª semana de junio de 2011.

¹⁹ 3ª semana de enero de 2011.

²⁰ Los notificantes señalan que esta compañía aérea ya está presente en algunas rutas con origen/destino en Latinoamérica siendo probable que expanda sus operaciones o inicie operaciones directas entre Santiago y Madrid

²¹ Los notificantes señalan que recientemente la agencia online www.kayak.com ha informado que el consorcio de nueva creación Avianca – Taca está ofreciendo un servicio indirecto entre Santiago y Madrid.

²² M.5747 IBERIA/ BRITISH AIRWAYS.

cliente cambiar de proveedor y el hecho de que los contratos de servicio de transporte suelen concluirse por un año y no contienen cláusulas de exclusividad. Además, los slots no constituye una barrera a la entrada pues el transporte de mercancías disfruta de una mayor flexibilidad en lo que respecta a horarios y al uso de aeropuertos alternativos que el mercado del transporte de pasajeros

- (69) Según los notificantes, esta ausencia de barreras de entrada junto al previsible crecimiento que experimentará el mercado de transporte aéreo de carga entre Europa y Latinoamérica impulsado por el crecimiento de algunas economías latinoamericanas (como Chile o Brasil) y el incremento de los flujos comerciales entre ambas regiones, traerá como consecuencia la entrada de nuevos competidores o la ampliación de servicios de los ya existentes, en un futuro próximo.
- (70) Según los notificantes, en estos casos se encontrarían operadores como AIR EUROPA²³, EMIRATES SKYCARGO, IAG (grupo BRITISH AIRWAYS/IBERIA) o LUFTHANSA, estos últimos con aeronaves de carga que ya están en proceso de ampliar sus operaciones en Latinoamérica.

VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN

- (71) La operación de concentración consiste en el paso del control exclusivo de TAM por los accionistas de TEP al control conjunto de esa entidad por dichos accionistas y por LAN.
- (72) Tanto TAM como LAN prestan servicios de transporte aéreo regular de pasajeros y carga hacia y/o desde España. En el ámbito del transporte de pasajeros, no existe solapamiento de los vuelos directos de las partes con origen o destino en un aeropuerto español y el único solapamiento de rutas ofrecidas por esas aerolíneas se produce en la ruta Santiago de Chile-Madrid y a través de un vuelo directo de LAN y un servicio indirecto con escala en Sao Paulo de TAM,
- (73) En el caso de no aceptar la sustituibilidad entre dichos vuelos en base a la diferencia de duración de los mismos (165 minutos), criterio empleado tradicionalmente por la Comisión, la operación no produciría solapamiento alguno en el ámbito del transporte aéreo regular de pasajeros.
- (74) En el caso de aceptar la sustituibilidad de los vuelos directos e indirectos al margen de la duración de los mismos, la cuota conjunta de LAN y TAM en la ruta Santiago de Chile-Madrid sería del [40-50%] (incremento de [0-10] puntos porcentuales).
- (75) Existen otros operadores relevantes en la ruta Santiago de Chile-Madrid destacando IBERIA, que ofrece vuelos directos e indirectos entre ambas ciudades, con una cuota semejante a la de las partes en las temporadas consideradas. Además, la existencia de capacidad disponible en el aeropuerto de Madrid fuera de ciertas franjas horarias más atractivas facilitaría la expansión o entrada de otras aerolíneas.
- (76) Por todo ello no es previsible que la unión de dichas aerolíneas suponga una amenaza para la competencia efectiva en dicha ruta. En este sentido se ha manifestado AENA,

²³ Especialmente tras la ampliación de sus operaciones en Latinoamérica y a través del espacio disponible en la bodega de sus vuelos de pasajeros

que considera que *“no parece probable que el proceso afecte negativamente a la competencia efectiva”*.

- (77) En cuanto al mercado de transporte de carga, la cuota conjunta resultante de la operación es especialmente relevante en los mercados de Chile a Europa ([40-50%]), Europa a Chile ([30-40%]) y Europa a Brasil ([30-40%]).
- (78) En todos estos mercados existen competidores relevantes que pueden verse incrementados en un futuro próximo dada la ausencia de barreras de entrada significativas y el previsible crecimiento que experimentará el mercado de carga entre Europa y Latinoamérica en los próximos años.
- (79) Por último, las autoridades de competencia alemana e italiana han valorado previamente la operación y no han detectado problemas de competencia, aprobándola en primera fase.
- (80) Teniendo en cuenta todo lo anterior, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en los mercados analizados, por lo que es susceptible de ser aprobada en primera fase sin compromisos.

VIII. PROPUESTA

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia se propone **autorizar** la concentración, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.