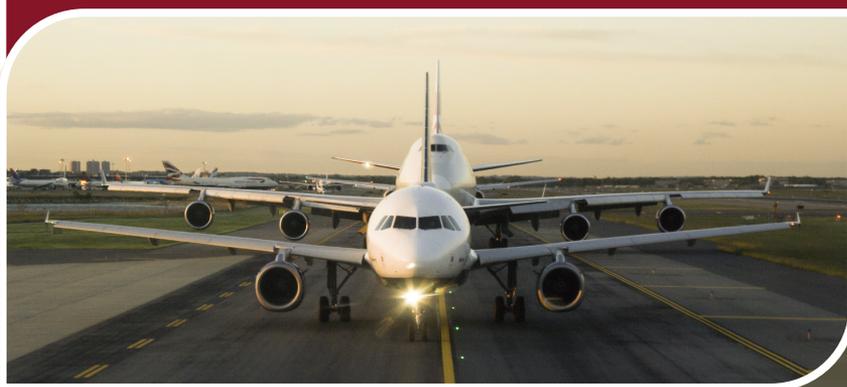


Condiciones de
Competencia
del transporte
aéreo de pasajeros

EL SALVADOR, 2013



ESTUDIO RELIZADO POR ADHOC CONCULTORES & ASOCIADOS S.C.

Haz país



Comprendiendo

Consumidores con criterio
generan economías más fuertes



AppSC

app.sc.gov.sv



THE WORLD BANK
IBRD • IDA | WORLD BANK GROUP



International
Competition
Network



GANADORA
DEL PREMIO MUNDIAL ICN-WBG

Conozca, comprenda y comparta los EstudioSC.

Ahora, nuestra premiada aplicación digital Casos en Línea se convierte en AppSC, e incluye los importantes estudios de competencia en un lenguaje sencillo para que usted acceda desde cualquier dispositivo con acceso a internet promoviendo una valiosa fuente de información de interés público.

Bienvenidos a una nueva era en participación ciudadana.

I. Introducción

El presente resumen recoge los principales resultados del “Estudio sobre condiciones de competencia del transporte aéreo en El Salvador” elaborado por la firma consultora ADHOC, de nacionalidad mexicana, entre noviembre de 2011 y diciembre de 2012 a solicitud de la Superintendencia de Competencia (SC). El estudio abarcó el período 2000 al 2011.

Los estudios sobre condiciones de competencia de la SC tienen como finalidad una caracterización, diagnóstico y análisis de las condiciones de competencia en diversos sectores de la economía. Del análisis que se efectúa en los estudios se identifican las principales variables que inciden en la oferta y demanda de los productos o servicios, los principales agentes económicos que participan en los diferentes eslabones de la cadena de valor, la determinación de mercados relevantes, así como el análisis del marco normativo que incide en las condiciones de competencia de la actividad económica involucrada.

La selección del sector de transporte aéreo de pasajeros se debió a varios factores que justificaban un estudio, algunos de los cuales se enumeran a continuación:

1. Existe una percepción generalizada de altos precios de los boletos, en particular para vuelos dentro de la región¹. Esto pudiera estar relacionado con el bajo nivel de competencia existente en algunas rutas.
2. Con base a cifras de un estudio regional² se ha identificado una estructura concentrada en las rutas regionales y extra-regionales, siendo esta mayor en el caso de las primeras.
3. También se identificaron en dicho estudio elementos que pueden configurar importantes barreras de entrada como por ejemplo de acceso a facilidades necesarias como el aeropuerto y los procedimientos de autorización, entre otros.
4. En la industria, existen formas de colaboración entre aerolíneas, como por ejemplo los acuerdos de código compartido, que deben analizarse desde la perspectiva de las eficiencias que aportan y sus implicancias en el bienestar del consumidor.

El presente resumen representa únicamente la visión de los consultores a cargo del estudio, en tanto no se emita la resolución del Consejo Directivo de la SC mediante la cual se adopten las recomendaciones de política pública.

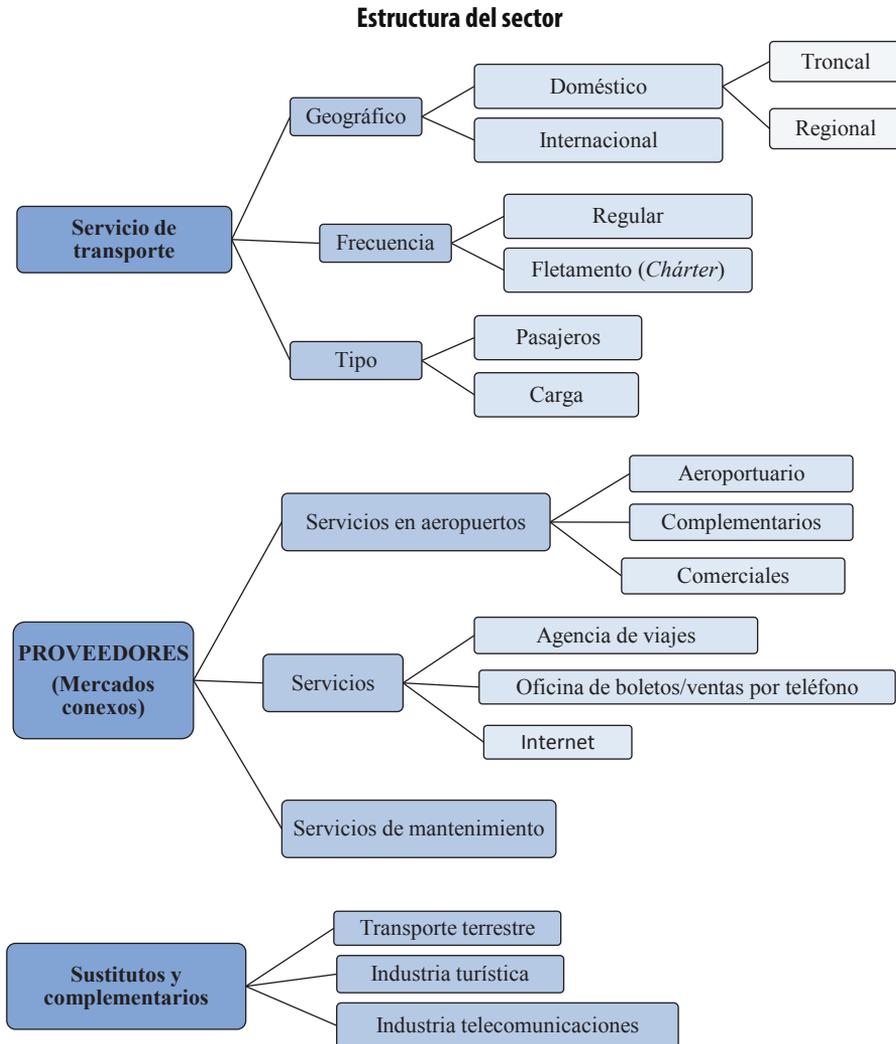
28 de junio de 2013

1 Valdés, Víctor Hugo. “Regulación económica de aerolíneas en el Istmo Centroamericano”. CEPAL. 2009. Pág. 48.

2 Cuevas, Mario. “Las condiciones de competencia en las principales rutas de aerolíneas nacionales e internacionales, y los mercados domésticos en cada país del Istmo Centroamericano”. CEPAL. 2009.

II. Estructura del sector aeronáutico

El transporte aéreo de pasajeros es el servicio operado por una “aeronave durante una o más etapas, de manera regular o no regular, que se ofrece al público por remuneración o arriendo”.³ Esta actividad está inmersa en una estructura operativa típica del sector aeronáutico que en El Salvador está conformada por tres eslabones que se muestran a continuación:



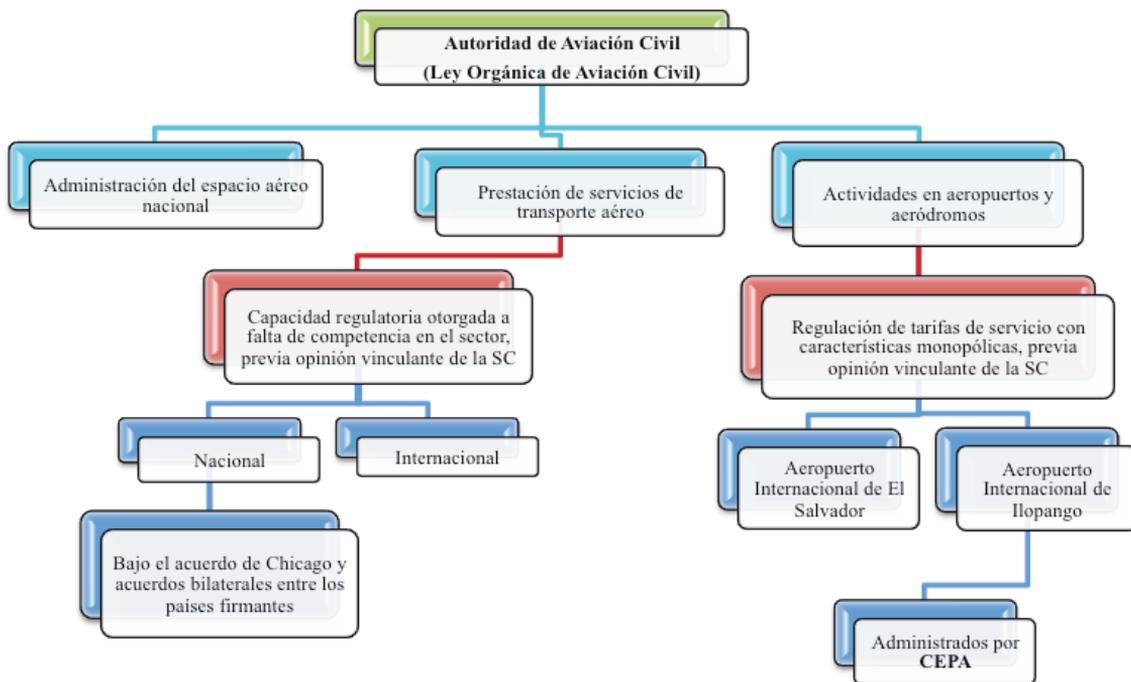
*Elaboración propia con información recopilada del sector.

³ "Revisión de las Clasificaciones Estadísticas y Definiciones Utilizadas en las Actividades de Aviación Civil". Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), nota de estudio de la Décima Reunión Departamental Estadística, Montreal, 23-27 de noviembre del 2009.

III. Análisis del marco normativo que regula el sector del transporte aéreo de pasajeros en El Salvador.

El contexto institucional en el cual se desarrolla el servicio de transporte aéreo de pasajeros en El Salvador está delimitado por el rol regulatorio que ejercen la Autoridad de Aviación Civil (AAC) y la Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma (CEPA) a través de las facultades que les otorgan los instrumentos jurídicos aplicables a dicha actividad. Esta estructura se ilustra a continuación:

Marco institucional que regula el transporte aéreo de pasajeros en El Salvador



**Elaboración propia con base en marco normativo aplicable al servicio transporte aéreo de pasajeros*

El marco normativo está compuesto por diversos instrumentos jurídicos que en el ámbito internacional regulan los derechos y obligaciones entre los Estados suscriptores, y localmente, la actividad de los agentes económicos involucrados en la provisión de servicios de transporte aéreo de pasajeros. Estos instrumentos fueron analizados con el fin de identificar elementos que pudieran tener incidencia en las condiciones de competencia en los servicios aéreos de pasajeros, entre los que se encuentran:

a) Convenio sobre Aviación Civil Internacional: conocido como Convenio o Convención de Chicago, constituye el acuerdo que establece en esencia la base normativa que rige el funcionamiento de la aviación civil a nivel internacional y a cuyo cumplimiento se comprometen los Estados contratantes.

En este sentido, establece preceptos en materia de competencia y reconoce el principio de trato nacional, en tanto que cada Estado contratante otorgará un trato no menos favorable a los operadores de líneas aéreas civiles de otros Estados respecto a aquel que se concede a los nacionales. En este sentido, el Convenio prevé la aplicación general de leyes y reglamentos de un Estado contratante a todas las aeronaves sin distinción de nacionalidad, mientras se encuentren dentro de su territorio.

b) Ley Orgánica de Aviación Civil (LOAC): regula el uso y explotación del espacio aéreo del territorio nacional respecto a la prestación y desarrollo de los servicios de transporte aéreo, así como las diversas actividades asociadas a los aeropuertos, desde su construcción hasta su operación. La LOAC crea la Autoridad de Aviación Civil (AAC), institución autónoma que regula, fiscaliza y controla todas las actividades relacionadas con la aviación civil.

En cuanto a las tarifas de los servicios de transporte aéreo, la Ley prevé su fijación libre (art. 22) de acuerdo con las condiciones de mercado. En este contexto, los operadores estarán en la obligación de registrarlas. Sin embargo, en aquellos casos considerados como de interés nacional o de necesidad pública del Estado, la AAC podrá fijar estas tarifas de manera transitoria.

Adicionalmente, la AAC tiene facultades de regulación transitoria de las tarifas aeroportuarias por períodos de tres a cinco años (art. 21) en el caso en que no existan condiciones de competencia.

La entrada al mercado salvadoreño está relacionada con la concesión de derechos de tráfico o libertades aéreas (art. 89). Estos son bienes propiedad del Estado que se pueden conceder a través del mismo.

La primera y segunda libertad son “libertades operacionales” y son indispensables para facilitar la circulación aérea. La tercera, cuarta y quinta se consideran “libertades comerciales” y son objeto de negociación entre los Estados. La sexta y séptima libertad, son modificaciones de la quinta libertad⁴. Finalmente, la octava y novena libertad tienen que ver con el servicio de cabotaje en los mercados domésticos y, hasta la fecha, generalmente están restringidas a las aerolíneas nacionales.

La LOAC reconoce a la AAC la posibilidad de otorgar de la 1ª a la 5ª libertad del aire, en diferentes modalidades o combinación de las mismas con base en una política de reciprocidad entre los Estados.

⁴ Consiste en llevar carga y pasajeros entre dos países por parte de una aerolínea de un tercer país en una ruta que tenga por origen/destino el país de residencia de la línea aérea.

c) Ley Orgánica de la Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma: por medio de esta Ley se crea a la Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma (CEPA) como una institución de derecho público con carácter autónomo y personalidad jurídica.

A nivel de estructura organizacional, los aeropuertos están bajo la administración de CEPA. Por tanto, esta institución se encarga de la provisión de servicios de navegación aérea, de seguridad de la aviación, entre otros; asimismo del manejo de las áreas administrativas, operativas y técnicas.

Esta Ley no establece disposiciones expresas sobre la administración de aeropuertos. Dicha ausencia en la normativa pudiera generar confusiones relacionadas a sus facultades como administrador aeroportuario; siendo importante la necesidad de reestructurar estos aspectos institucionales para los efectos relacionados con la administración del Aeropuerto Internacional de El Salvador (AIES).

d) Acuerdos Bilaterales de Transporte Aéreo: En la regulación bilateral entre países normalmente se negocian tres componentes: el acceso o entrada, la capacidad de los transportistas aéreos y las tarifas. Así, en los Acuerdos Bilaterales de Servicio Aéreo (ASA's) se estipulan los derechos de tráfico de los países firmantes, las rutas⁵ a operar, las aerolíneas designadas por cada país, el tipo de aeronaves a utilizar, las frecuencias autorizadas, los mecanismos disponibles para fijación de tarifas, entre los temas más relevantes.

Los Acuerdos suscritos entre El Salvador y otros países son los siguientes:

- Acuerdo de Transporte Aéreo entre el gobierno de la República de El Salvador y el gobierno de los Estados Unidos de América.
- Convenio sobre Transporte Aéreo entre los gobiernos de la República de El Salvador y de los Estados Unidos Mexicanos.
- Acuerdo entre la República de El Salvador y El Reino de España sobre Transporte Aéreo.
- Acuerdo entre el gobierno de la República de El Salvador y el gobierno del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte relativo a Servicios Aéreos.
- Acuerdo de cooperación para la facilitación y desarrollo de las operaciones aéreas entre los gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua.

De la revisión que se ha realizado al marco regulatorio en materia de transporte aéreo de El Salvador, se puede concluir que el mismo refleja plenamente los preceptos del Convenio de Chicago, además de presentar las reformas necesarias que lo mantienen actualizado. Por su parte, no se identificaron elementos contenidos en los Acuerdos Bilaterales que puedan constituirse en barreras a la entrada de nuevos competidores o que puedan restringir la competencia en los mercados involucrados.

⁵ Una ruta es la suma de los vuelos realizados por una aerolínea entre dos destinos (por ejemplo, El Salvador-Miami, El Salvador – New York).

Sin embargo, fue posible identificar las siguientes áreas de mejor en la Ley Orgánica de la Aviación Civil:

- **Requisito de la Fianza.** La fianza que se exige a los agentes económicos entrantes no se aplica a los que tengan más de 10 años de operaciones. No existe una justificación para el establecimiento de esta discriminación, ni para la determinación del umbral de diez años para definir la exención de esta exigencia.
- **Requisito de un permiso especial para vuelos de fletamento.** Estos vuelos requieren de un permiso especial. Cuando se originan en territorio nacional y se sirvan entre puntos comunicados por aerolíneas que prestan el servicio aéreo regular, el permiso solo se otorgará cuando estas no estuvieren en condiciones de realizarlos. Dicha condicionante limita la operación de otros participantes en ese mercado.

Chárter o fletamento: vuelo sin programación recurrente, el cual puede transportar pasajeros o carga.

- **Requerimiento de audiencia pública.** Dentro de la normativa para la expedición del Certificado de Operación Aérea (COA), debe realizarse una audiencia pública en la cual todas las partes expongan sus opiniones concernientes a la entrada de un nuevo agente económico (aerolínea). Tal requerimiento carece de una base objetiva para tomarse en cuenta en la emisión del permiso para potenciales nuevos entrantes.

IV. Caracterización de la oferta

En El Salvador operan doce aerolíneas pertenecientes a ocho grupos aeronáuticos. Dichas compañías ofrecen en su totalidad treinta y dos destinos diferentes mediante vuelos originados en El Salvador:

- a) American Airlines, perteneciente a AMR Corporation;
- b) United (Continental) Airlines, que es parte de United Continental Holding;
- c) Copa Airlines, principal aerolínea de Copa Holdings;
- d) Delta Airlines, parte de Delta Airlines Inc.;
- e) Iberia, subsidiaria de International Airlines Group;
- f) Spirit Airlines;
- g) Aeroméxico, perteneciente a Aerovías de México S.A.B de C.V; y,
- h) TACA International, TACA Perú, Avianca, LACSA, Aviateca, todas pertenecientes a AviancaTaca Limited.⁶

El número de aerolíneas que operan en El Salvador no ha cambiado significativamente en los últimos 12 años, aumentó de nueve en el 2000 a doce en el 2012. El número de grupos aeronáuticos que operan en el país prácticamente no varió, de 7 a 8.

AviancaTaca es por un amplio margen el mayor oferente del servicio de transporte aéreo de pasajeros en El Salvador. Tomando en cuenta el total de pasajeros entrantes, manejó el 53% del mercado en 2011, seguido por American Airlines (con un 15%) y United (Continental) Airlines (13%)

⁶ A la fecha actual el nombre comercial de la empresa se reduce a AVIANCA

AviancaTaca, con más de 40 destinos ofrecidos, se coloca en una posición ventajosa en comparación de sus competidoras norteamericanas, las que operan entre uno y dos destinos de manera directa, mientras que el resto de opciones las ofrecen por medio de conexiones en su hubs localizados en Estados Unidos.

Sistema Hub and Spoke:

Este sistema, permite que el tráfico de pasajeros sea recolectado en ciudades o aeropuertos pequeños (Spokes) y sea llevado a ciudades o aeropuertos grandes (centros de operaciones o Hubs), donde los pasajeros son concentrados y reasignados a otros vuelos para alcanzar sus destinos finales.

En el 2011, el AIES recibió un total de 2 millones de pasajeros, cifra que indica que el mercado salvadoreño de transporte aéreo es reducido. Dicha cifra es menor a los 2.5 millones reportados por el aeropuerto de Puerto Vallarta en México, el cual ocupa el séptimo lugar en manejo de tráfico en dicho país. Aeropuertos de gran tamaño como el Internacional de Sao Paulo (Guarulhos) llega a recibir hasta 30 millones de pasajeros.

Tarifas aeroportuarias en Centroamérica

SERVICIOS	EL SALVADOR **	GUATEMALA	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA	PANAMÁ	BELICE
Aterrizaje	4	2.55	2.8	2.36	0.38	2.45	4.30
Aproximación	No aplica	1.41	No aplica	0.29	2.19	1.02	No aplica
Iluminación	No aplica	0.17	1.4	0.71	0.04	No aplica	No aplica
Puentes de Abordaje	No aplica	0.83	0.69	3.08	0.54	1.58	No aplica
Tasa mejoras portuarias	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica	1.78	No aplica	No aplica
DERECHO EQUIVALENTE DE ATERRIZAJE/TM US\$	4	4.96	4.89	6.44	4.93	5.05	4.3
Pago promedio a nivel regional: US\$ 4.93/TM							
Pago promedio a nivel regional: US\$ 5.10							

* Estudio Económico Tarifario para el AIES, CEPA, mayo 2010.

Del análisis comparativo regional de las tarifas aeroportuarias, se concluye que el cobro por aterrizaje efectuado por el AIES es el más bajo de la región, siendo de \$4.00 por TM,⁷ un 23.5% menor al promedio de Centroamérica de \$4.93 por TM. Desde la perspectiva de competencia, lo anterior es un incentivo para la entrada de nuevos agentes, aunque los costos de aterrizaje y servicios asociados que cancelan las aerolíneas solo representan un porcentaje de hasta el 6% de sus gastos de operación.

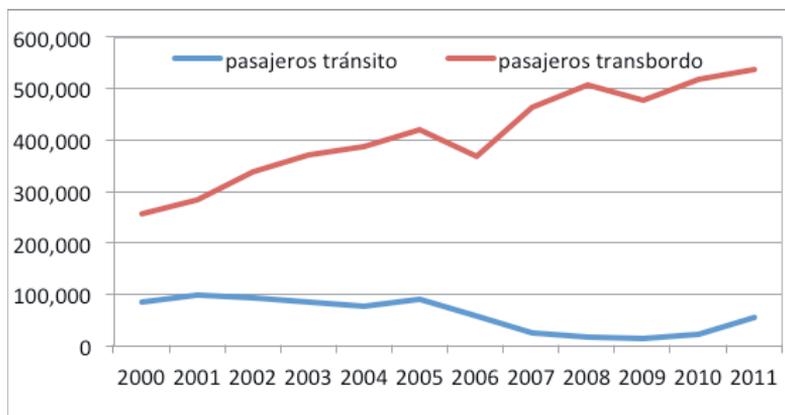
Debido a la baja tarifa del AIES, su monto no representa un elemento que inhiba la competencia.

V. Caracterización de la demanda

La demanda de pasajeros de servicios aéreos en El Salvador es limitada en comparación con los flujos de otros países. Si se considera a los usuarios cuyo origen o destino final es El Salvador, es decir, sin contabilizar a viajeros en tránsito y transbordo,⁸ estos alcanzaron los 1.4 millones en el 2011.

Del 2000 al 2011 es posible advertir una tendencia más alta de crecimiento del tráfico total de pasajeros del aeropuerto, del 25.5%, propiciada por el dinamismo de los viajeros en tránsito y transbordo, en comparación al aumento de menor moderación del número de pasajeros cuyo origen y destino final fue El Salvador, de un 12.7%.

Evolución de pasajeros en transbordo y tránsito. 2000 -2011



** Elaboración propia con base información de CEPA.*

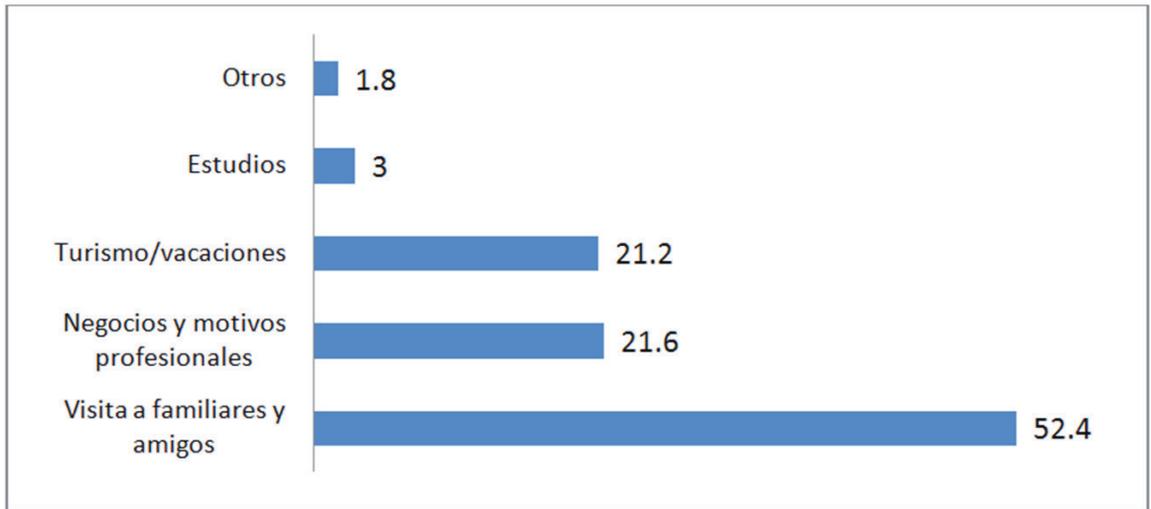
El 29% de la demanda total la constituyen los pasajeros ya sea en tránsito o transbordo, que representaron un aproximado de 590 mil en el año 2011. Su crecimiento en la última década fue del 72%. El AIES, al ser un Hub de AviancaTaca, cuenta con tráfico aéreo proveniente de diversos países entre ellos: Estados Unidos, Canadá, México y Costa Rica. El incremento del tráfico de pasajeros en transbordo puede significar que AviancaTaca estratégicamente ha fortalecido su presencia de Hub and Spoke como modelo de negocios en el AIES.

En el marco del estudio se realizó una investigación complementaria que comprendió un sondeo sobre el perfil y percepciones de los usuarios, mediante la medición de factores como los hábitos de consumo, opciones de compra, entre otros. Sus resultados aportaron

⁸ Se les denomina pasajeros en tránsito, a los que aterrizan en El Salvador, y sin cambiar de avión, despegan hacia otro destino. Los pasajeros en transbordo son los que aterrizan en El Salvador para tomar otro vuelo hacia otra ciudad.

que la demanda de pasajeros según su motivo de viaje se puede clasificar en tres segmentos: étnico⁹, de negocios, y, turismo, y se distribuye de la siguiente manera¹⁰.

Motivos de viaje de los pasajeros salvadoreños Porcentajes. 2011



**Fuente: Analítica and Research Marketing*

En cuanto a los destinos más representativos, de acuerdo con datos de CEPA, Norteamérica es la región geográfica más frecuentada por los pasajeros que viajan por medio del AIES, con un 71% de la demanda total para el año 2011. En segundo lugar se sitúa Centroamérica con el 21%. El restante 8% se reparte entre América del Sur y Europa.

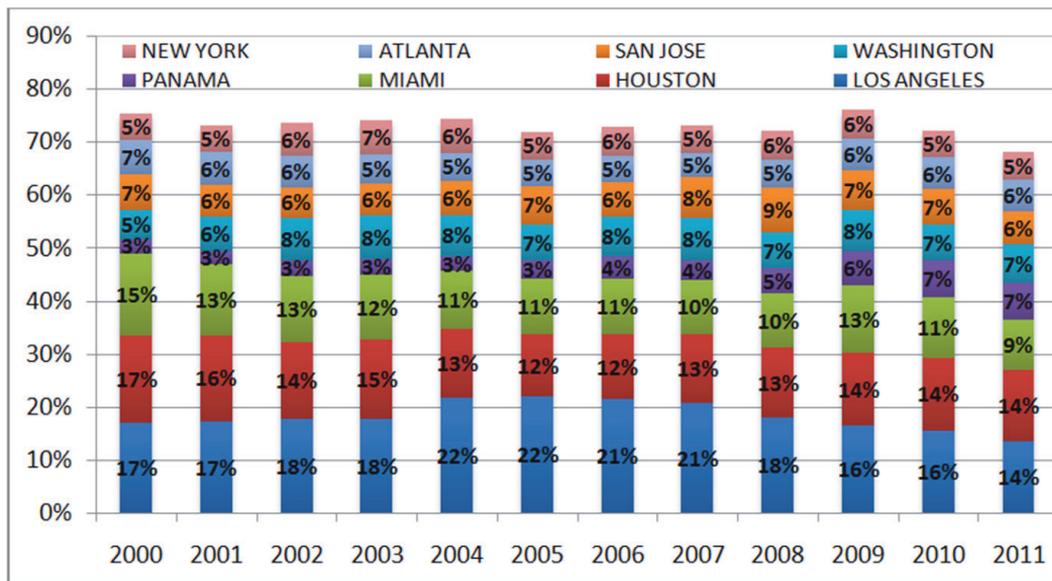
Los viajes a Centroamérica son principalmente por motivos de turismo y negocios, mientras que la razón principal para viajar a los Estados Unidos es la visita a familiares y amigos (turismo étnico).

En el 2011, los 5 destinos con mayor número de pasajeros transportados fueron Los Ángeles, Houston, Miami, Washington y Panamá. Estas ciudades sumaron el 51% del tráfico de pasajeros originado o terminado en El Salvador.

⁹ Las aerolíneas identifican a este segmento como VFR (Visiting Friends and Relatives).

¹⁰ "Consultoría para el desarrollo de una investigación a nivel nacional sobre la percepción de los usuarios en relación al mercado de transporte aéreo de pasajeros" realizado por Analitika Research & Marketing para la Superintendencia de Competencia, Febrero 2012.

Pasajeros por ruta. Porcentajes. 2000 – 2011



*Elaboración propia información de CEPA

VI. Barreras a la entrada

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹¹ realiza una clasificación de los diferentes tipos de obstáculos que pueden enfrentar los potenciales entrantes en un mercado, diferenciándolas en barreras estructurales y estratégicas.

a) Barreras estructurales

Son aquellas que se relacionan con condiciones básicas de la industria como las relacionadas con sus costos y demanda. En los servicios de transporte aéreo, por lo general el análisis de barreras estructurales y la preocupación de los posibles nuevos participantes, se concentran en los siguientes temas:

- **Infraestructura aeroportuaria.** La eficiencia operativa y la capacidad de un aeropuerto desempeñan un rol importante en las facilidades que se pueden proporcionar para acoger la entrada de nuevas líneas aéreas. Estos aspectos abarcan desde la disponibilidad de mostradores hasta el número de operaciones que pueden realizar las aeronaves.

¹¹ "Barriers to Entry Policy Roundtables" OECD 2005.

En términos operativos (capacidad de manejar despegues y aterrizajes) el AIES no se encuentra saturado en ninguno de sus tres bancos de vuelo u horas pico.

Durante esas horas existe cierta evidencia de saturación en el edificio terminal (mostradores de documentación, áreas de revisión de seguridad y migración), lo cual puede complicar o dificultar la entrada de nuevas líneas aéreas.

El AIES presenta “**bancos de vuelo**” durante tres periodos al día; de 7 a 9 a.m., de 12 a 2 p.m. y de 5 a 7 p.m. En diversos momentos de estos picos de demanda se ha llegado a registrar hasta 33 operaciones por hora.

- **El manejo de los slots.** Los slots son las ventanas de horarios para despegues y aterrizajes de aeronaves de líneas aéreas comerciales. Por ser un recurso escaso, normalmente es considerado como una de las barreras de entrada que genera mayor inhibición para el acceso de nuevos competidores.

En nuestro caso, no se cuenta con una política de asignación de slots en el AIES. Aún cuando las instalaciones del aeropuerto no estén operativamente saturadas, la carencia de dicha política genera discrecionalidades en este proceso de asignación, le resta transparencia al mismo y propicia desincentivos a la entrada de nuevas líneas aéreas, además de un uso ineficiente de la capacidad instalada.

- **Libertades del aire.** Son las que determinan las posibilidades operativas y comerciales de las aerolíneas designadas por cada país.

A pesar de que en la mayor parte de los acuerdos bilaterales actualmente vigentes no se establece el otorgamiento automático de la quinta libertad, no se detectó que alguna línea aérea hubiese solicitado una de las libertades no comprendidas en esos acuerdos.

- **Hub de AviancaTaca en AIES.** Adicionalmente a los factores anteriores, se observó que la existencia del Hub de AviancaTaca en el AIES es una importante barrera a la entrada de nuevos competidores, debido a que esta aerolínea tiene la mayor oferta de rutas directas, generando economías de escala, densidad y alcance dentro del aeropuerto. Dichas características le conceden a AviancaTaca ventajas en eficiencias y competitividad.

b) Barreras estratégicas

Las barreras estratégicas son aquellas intencionalmente creadas o incrementadas por las empresas que ya participan en el mercado, posiblemente con el objeto de disuadir el ingreso de nuevos competidores. Estas nacen en las dinámicas que surgen entre la interacción: de una aerolínea y sus canales de venta, de distintas aerolíneas y de las relaciones aerolínea-usuario. Este tipo de barreras se describen a continuación.

■ Códigos compartidos y alianzas

Existen diversas modalidades de interacción entre líneas aéreas. A dichas relaciones se les denominan acuerdos de códigos compartidos y alianzas. Éstas son utilizadas para ampliar su alcance hacia destinos que normalmente no los ofrece una aerolínea de forma individual.

Los **códigos compartidos** son acuerdos que permiten a las líneas aéreas expandir sus rutas y/o frecuencias. En su modalidad más simple, se permite que un vuelo operado por una aerolínea pueda ser comercializado por otra, lo que implica que los asientos son vendidos indistintamente por ambas.

De acuerdo a la Unión Europea¹² existen tres tipos de acuerdos de códigos compartidos:

- ✓ **Operación paralela en una ruta troncal.** Dos líneas aéreas vuelan en la misma ruta y cada una permite el uso de su código IATA en el vuelo de la otra para comercializar lugares.
- ✓ **Operación unilateral en una ruta troncal.** Una de las aerolíneas opera la ruta (operadora) y permite que una segunda comercialice su vuelo utilizando su código IATA. A diferencia de un acuerdo de operación paralela, en esta modalidad la comercializadora no opera la ruta en cuestión.
- ✓ **Rutas más allá.** Este acuerdo consiste en que cada aerolínea vuela un segmento de una ruta completa, previamente acordada, pudiéndola vender con un solo código IATA.

El código IATA (International Air Transport Association) para líneas aéreas, es un identificador internacional alfanumérico estandarizado por dicha asociación. Por ejemplo, Taca se identifica como TA; United Airlines, UN; American Airlines, AA; entre otros. En rutas regulares, los códigos contienen el nombre de la aerolínea más el número de vuelo; por ejemplo, el vuelo de Taca a Houston pudiera ser TA 301.

Las **alianzas entre aerolíneas** son uniones que forman redes de conectividad, que les permite a las líneas aéreas cooperar entre sí a niveles más substanciales que en un código compartido. Las tres alianzas más importantes, Star Alliance, Sky Team y Oneworld tienen presencia en el mercado.

Al ingresar a una alianza, la aerolínea tiene la obligación de ofrecer y homologar ciertos servicios a un estándar exigido a todos sus miembros. La pertenencia a las alianzas genera beneficios potenciales a los pasajeros en términos de reducciones de precios debido al ahorro en los gastos de operación, mayor variedad de rutas y horarios, menores tiempos de espera en conexiones, abono de millas en su programa de viajero frecuente por viajar en cualquier aerolínea de la alianza, entre otros.

¹² European Commission, DG Competition, "Competition Impact of Airline Code-Share Agreements", Enero 2007.

A la fecha de finalización del estudio, no existe evidencia que sostenga que las alianzas y códigos compartidos son una barrera a la entrada de nuevos competidores en el mercado salvadoreño. Lo anterior se debe a que las tres alianzas operan de manera directa en el país.

Sin embargo, el reciente ingreso de AviancaTaca y Copa Airlines a Star Alliance podría crear barreras a la entrada a nivel regional, si se llegaran a firmar acuerdos de códigos compartidos y se incrementara el nivel de cooperación de estas empresas. Esto significa que ambas líneas aéreas podrán ofrecer mejoras en sus servicios en sus vuelos regionales, como pueden ser la protección de vuelos perdidos/cancelados por medio del otro agente económico, atención preferencial en sus hubs en El Salvador, Costa Rica y Panamá, homologación de sus programas de viajero frecuente, entre otros. Dichas ventajas se traducirían en barreras para nuevos competidores si estos no tienen la capacidad de ofrecer el mismo nivel de servicios. No obstante los beneficios anteriores, los pasajeros de la ruta El Salvador - Panamá pueden verse perjudicados al disminuirse la competencia en la misma, debido a que ambas aerolíneas ofrecen vuelos en esa ruta.

Asimismo, otra preocupación ocurre cuando existe limitada competencia en rutas con acuerdos de códigos compartidos que involucren operaciones paralelas en rutas troncales, tal es el caso de AviancaTaca y United (Continental) Airlines para los destinos El Salvador-Houston y El Salvador-New York. Dado que ambas aerolíneas pertenecen a Star Alliance, se puede restringir aún más la competencia en las rutas mencionadas y causar perjuicios al consumidor.

▪ **Planes de Viajeros Frecuentes**

Son programas de lealtad que ofrecen las aerolíneas. Normalmente los clientes de las líneas aéreas que forman parte de estos programas acumulan millas dependiendo de la distancia recorrida.

No se encontró evidencia que sustente que algún programa de viajero frecuente en El Salvador represente una barrera a la entrada de nuevos competidores. Esto, debido a que aparentemente no existe una gran penetración en el uso de estos programas para solicitar vuelos canjeados con millas.

▪ **Comisiones de las aerolíneas a las agencias de viajes**

Para ofrecer sus servicios a un gran número de clientes potenciales, las líneas aéreas recurren a diversos canales de venta, entre los que se destacan las agencias de viajes.

Al respecto, en El Salvador, se estima que el 57% de compras de boletos de avión se realiza por medio de agencias de viaje autorizadas por la IATA. En el país existen 35 agencias de viaje con registro de IATA, lo cual les permite emitir boletos válidos a nombre de las aerolíneas afiliadas a esta asociación.

Con el fin de incrementar las ventas a través de este canal, las líneas aéreas ofrecen a las agencias de viajes, programas de incentivos mediante los cuales se establecen bonos o pagos por cierto porcentaje de participación en las ventas de algunas rutas. A estos incentivos se les denominan sobrecomisiones.¹³

Los esquemas de sobrecomisiones varían según las políticas de cada aerolínea, mientras unas establecen menores restricciones de acceso al programa, tales como United (Continental) Airlines o Aeroméxico, otras estipulan mayores requisitos para acceder a los mismos, como AviancaTaca.

La literatura sobre el tema advierte sobre el riesgo para la competencia de que estos acuerdos se conviertan en contratos de exclusividad, al generar cierres de mercado en los canales de venta para otras aerolíneas competidoras. Para El Salvador, el cuadro siguiente muestra una síntesis de los diferentes esquemas de sobrecomisiones que las líneas aéreas mantienen con las agencias de viaje.

Esquemas de sobrecomisiones para agencias de viaje

Modalidad	Aeroméxico	American Airlines	AviancaTaca	Copa Airlines	Delta Airlines	United Airlines
Comisión por venta de cada boleto	7% para destinos de México, Washington, Los Angeles y Nueva York.				10% por venta de cada boleto	
Comisión por porcentaje de participación de ventas		De 4% (por 20% de participación) a 8% (por 26% de participación en adelante)				
Comisión por objetivo de ventas establecido						De 3 a 8%
Comisión condicionada a porcentaje de participación de ventas totales y objetivo de ventas establecido			Del 3% al 12%	Del 2 al 4%		

**Elaboración propia con información de agentes económicos*

13 Por lo general, la comisión base que las líneas aéreas otorgan a las agencias de viaje por el concepto de venta de boletos es del 1%. Las sobrecomisiones constituyen incentivos adicionales.

Al analizar estos programas se observa que: 1) las líneas aéreas con menor participación en el mercado son las que ofrecen comisiones más atractivas y programas con menos restricciones ; 2) debido a la posición dominante de AviancaTaca, esta mantiene convenios mucho más restrictivos (toma en cuenta la venta de boletos de todas sus rutas) y con una exigencia superior en el cumplimiento de metas para otorgar mayores sobrecomisiones. El diseño de los programas de AviancaTaca parece obligar a las agencias a cumplir con altas cuotas de participación de mercado y ventas. Aun así, en las rutas que AviancaTaca enfrenta competencia, sus competidores ofrecen comisiones más atractivas para la venta de boletos. Debido a esta dinámica, no se observan indicios de la existencia de contratos de exclusividad entre agencias de viaje y alguna línea aérea.

VII. Mercado relevante en los servicios de transporte aéreo de pasajeros en El Salvador

El Glosario de Términos de Competencia¹⁴ de la Superintendencia de Competencia, define que el mercado relevante se determina combinando el mercado relevante de productos y el mercado relevante geográfico. El primero se refiere a los productos y/o servicios que el consumidor considere intercambiables o sustituibles debido a sus características, su precio y el uso al que se destinan. Por su parte, el mercado relevante geográfico se refiere al área geográfica dentro de la cual los consumidores tienen la capacidad y voluntad de cambiar sus compras, en cantidades significativas, de una ubicación a otra, en respuesta a un cambio en los precios relativos.

En ese sentido, el artículo 28 de la Ley de Competencia de El Salvador, establece los criterios que deben considerarse para la determinación del mercado relevante. Mientras que el artículo 15 de su Reglamento, enumera los criterios para identificar el mercado relevante considerando la dimensión del mercado geográfico y de producto.

De acuerdo a Chang et al. (2011)¹⁵, la definición del mercado relevante principalmente es un medio para identificar si los agentes económicos enfrentan o no presiones competitivas que disciplinen su comportamiento.

Es importante señalar que la mayoría de autoridades de competencia han vinculado el concepto de mercado relevante principalmente por el lado de la sustituibilidad de la demanda, mientras que la sustituibilidad de la oferta se ha relacionado en mayor medida con la amenaza de “entrada al mercado” de nuevos competidores.

14 Superintendencia de Competencia, 2010. Glosario de Términos de Competencia.

15 Chang, et. Al 2011. “Market Definition. Assessment of the Relevant Market in Competition Matters”. Comisión Federal de Competencia, México.

La sustituibilidad de la demanda es la presión competitiva más inmediata que enfrenta un agente económico; proviene de la posibilidad de que en respuesta a un incremento en precios de un producto, los clientes decidan reorientar su consumo hacia otros productos o servicios que consideran sustitutos ya sea por razones de sus características técnicas, precios o, en definitiva, su capacidad para satisfacer una determinada necesidad de forma equiparable. Se debe considerar la dimensión geográfica, es decir, el área donde se ubican las fuentes alternativas a las cuales los consumidores pueden recurrir en iguales o similares condiciones.

En el análisis de competencia del servicio de transporte aéreo de pasajeros, es una práctica internacional definir el mercado relevante desde dos perspectivas: 1) punto de origen y punto de destino de pares de ciudad (city-pairs); y 2) punto de origen y punto de destino de pares de aeropuertos (airport pairs).

En la definición city-pairs, el mercado está compuesto por todos los servicios aéreos entre una ciudad de origen y una de destino indiferentemente de los aeropuertos que operan dentro de la ciudad (estos se consideran como sustitutos entre sí). Mientras que en la definición airport-pairs, el mercado se conforma por todos los servicios aéreos ofrecidos entre un aeropuerto de origen y uno de destino (en esta definición, los aeropuertos de una misma ciudad no se perciben como sustitutos).

No se encontró evidencia de que los vuelos en conexión sean sustitutos de los directos. En una gran cantidad de destinos evaluados existe una mínima participación de pasajeros que utilizan vuelos de conexión. Tomando en cuenta todas las rutas en su conjunto, entre un 84% y 100% de pasajeros se transporta en vuelos directos.

Como resultado del análisis anterior, la definición de los mercados relevantes se realizó utilizando el enfoque city-pairs e incluyendo únicamente a los vuelos directos en cada ruta. Por tanto, se determinó un mercado relevante por cada ruta de vuelo desde El Salvador hacia los destinos indicados en el cuadro siguiente.

Destinos directos desde El Salvador y aerolíneas participantes. 2011

Norteamérica		"Corredor Centroamericano"		Unión Europea		Sudamérica y el Caribe	
Destinos	Aerolíneas	Destinos	Aerolíneas	Destinos	Aerolíneas	Destinos	Aerolíneas
Los Ángeles	Aeroméxico	Panamá	AviancaTaca	Madrid	Iberia	Lima	AviancaTaca
Houston	American Airlines	San José	Copa Airlines			Bogotá	
Miami	AviancaTaca	Guatemala				Caracas	
Washington	Continental Airlines	Managua				Guayaquil	
Atlanta	Delta Airlines	San Pedro Sula					
Nueva York	Spirit Airlines	Tegucigalpa					
San Francisco		Belice					
Dallas		Roatán					
Orlando							
Chicago							
Cancún							
Ciudad de México							
Toronto							

* Fuente: CEPA

Sobre esa base, se determinó que la mayoría de las rutas o mercados relevantes presentan características monopólicas, tales como: Los Ángeles, Washington, Atlanta, San Francisco, San José, Guatemala, San Pedro Sula, Tegucigalpa y Managua.

El cuadro siguiente presenta las participaciones por agente económico en cada mercado relevante en el que existe más de un oferente.

**Participaciones de mercado en rutas con más de un agente económico.
(porcentajes) 2011**

	Los Ángeles	Houston	Miami	Nueva York	Dallas	Panamá
American Airlines	38%		57%		71%	
AviancaTaca	62%	14%	31%	84%	29%	14%
Copa Airlines						86%
United (Continental)		86%		16%		
Spirit Airlines			12%			
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

**Elaboración propia información de agentes económicos*

Del análisis de los índices de concentración, ya sea medidos por el IHH e ID¹⁶, se observa que la mayoría de las rutas mantienen niveles cercanos al monopolio o en algunos casos, como el mercado El Salvador – Miami, al duopolio.

El factor de ocupación (FO) en la mayoría de las rutas se mantiene con un promedio relativamente bajo y es muy estacional (alzas fuertes en las fechas de verano e invierno de los Estados Unidos). Las rutas con los factores más altos son Los Ángeles, Houston, Miami, Atlanta, Nueva York y Washington. La existencia de un bajo FO pudiera significar un desincentivo a la entrada de nuevos competidores.

El Factor de ocupación (FO), compara cuántos pasajeros se transportaron sobre la capacidad de esa ruta. Por ejemplo, una ruta en donde la capacidad sea de 100 pasajeros, y solamente se transportaron 70, daría un FO de 70%.

16 Tanto el índice de Herfindahl-Hirschmann (IHH) como el Índice de Dominancia (ID) tienen un rango de valores entre 0 a 1. Valores cercanos a 0 indican un nivel de baja concentración propio de un mercado de fuerte competencia, mientras que valores cercanos o iguales a 1 indican un comportamiento monopólico o ausencia de competencia.

Factores de ocupación promedio por rutas. Porcentajes

	ES - Los Ángeles	ES - Houston	ES - Miami/ Fort Lauderdale	ES - Nueva York/Newark	ES - Dallas	ES - Panamá	ES - Atlanta
American Airlines	76.2 (Ene 05- Ago 11)		58 (Ene 05- Nov 11)		59 (Jun 10- Nov 11)		
AviancaTaca	70.7 (Ene 05- Nov 11)	21.7 (Jul 09- Nov 11)	26.9 (Ene 05- Nov 11)	46.2 (Ene 05- Nov 11)	15.7 (Ene 05- Nov 11)	12.2 (Jul 08 - Nov 11)	
Copa Airlines						59.3 (Abr 08- Sep 11)	
United (Continental)	84.1 (Ene 05- Mar 08)	68 (Ene 05- Nov 11)		87 (Ene 05- Nov 11)			
Delta Airlines							74 (Ene 05 - Nov 11)

**Elaboración propia con información de agentes económicos*

Del análisis de precios, se concluye que estos mantienen niveles altos con alzas estacionales en las épocas de verano e invierno de los Estados Unidos. El cuadro siguiente muestra un comparativo de precios promedios en los principales mercados relevantes evaluados.

Precios promedio por rutas US\$

	ES - Los Ángeles	ES - Houston	ES - Miami/ Fort Lauderdale	ES - Nueva York/Newark	ES - Dallas	ES - Panamá	ES - Atlanta
American Airlines	473.9 (Ene 05- Jun 11)		456 (Ene 05- Jun 11)		406 (Abril 10- Jun 11)		
AviancaTaca	746.3 (Ene 10- Nov 11)	642.9 (Ene 10- Nov 11)	602.1 (Ene 10- Nov 11)	642.9 (Ene 10- Nov 11)	665.2 (Ene 10- Nov 11)	383.6 (Ene 10- Nov 11)	
Copa Airlines						473.2 (Ene 08- Nov 11)	
United (Continental)		615.3 (Ene 05- Dic 11)		614.5 (Ene 05- Nov 11)			
Delta Airlines							666.7 (Jun 08- Nov 11)

**Elaboración propia con información de agentes económicos*

En términos de ganancias, los indicadores de resultados PASM¹⁷ muestran pérdidas operacionales en una gran cantidad de rutas analizadas. Lo anterior aporta elementos para prever que existen otras fuentes de ingreso que deban mantener en números positivos las rutas operadas con pérdidas, como por ejemplo la actividad del transporte de carga.

Se observaron algunas excepciones como las ganancias de United en los mercados relevantes El Salvador- Houston y El Salvador - New York, las de Delta para El Salvador – Atlanta y COPA en El Salvador – Panamá.

AviancaTaca registra ganancias al utilizar el indicador Total Profit per Available Mile (TPASM)¹⁸ en las rutas de Los Ángeles, Miami, Dallas y Nueva York.

Se identificó que las líneas aéreas incluyen sobrecargos de combustible (fuel surcharges) en sus tarifas. A nivel mundial, estos sobrecargos se crearon con la intención de poder financiar las alzas sostenidas en el precio del combustible; sin embargo, los cambios en los precios de la gasolina para avión (turbosina) son menores a los que se observaron en los sobrecargos de combustible y no se encontró una fuerte relación entre las tasas de crecimiento de ambas variables.

| VIII. Posición dominante

El artículo 29 de la Ley de Competencia establece los elementos que deben considerarse para poder atribuirle posición dominante a un agente en un determinado mercado relevante:

- a) Capacidad de fijar precios unilateralmente
- b) Alta participación en el mercado
- c) Capacidad de restringir el abastecimiento del mercado relevante sin que los agentes competidores puedan real o potencialmente contrarrestar dicho poder
- d) Existencia de barreras a la entrada
- e) Poder de competidores
- f) Las posibilidades de acceso del agente económico y sus competidores a fuentes de insumos

17 PASM es un indicador de ganancias de operación utilizado por las aerolíneas. Es el resultado de la diferencia entre los ingresos marginales por venta de boletos y sus costos marginales.

18 El indicador TPASM incluye además del ingreso por venta de boletos, los ingresos derivados de cambios de boletos, exceso de equipaje, entre otros cargos. Dicha información es manejada solamente por AviancaTaca.

Tomando en cuenta estos criterios, en el cuadro siguiente se indican los agentes económicos que fueron identificados con posición dominante en cada mercado relevante definido:

Agentes con posición dominante en mercados relevantes y sus características

Rutas	Agente con posición dominante	Características del mercado
Houston	United (Continental)	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Existencia de barreras a la entrada • Poco poder de competidores
Los Ángeles	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Poco poder de competidores
Miami	Ninguno	<ul style="list-style-type: none"> • Distintos niveles de precios por agente. • Participaciones de mercado cambiantes. • Existencia de varios agentes.
Washington	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Poco poder de competidores
Atlanta	Delta	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Poco poder de competidores
Dallas	Ninguno	<ul style="list-style-type: none"> • Distintos niveles de precios por agente. • Participaciones de mercado cambiantes. • Existencia de varios agentes.
Nueva York	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Existencia de barreras a la entrada: <ul style="list-style-type: none"> - Hubs en El Salvador y Houston de ambos agentes - Códigos compartidos y alianzas estratégicas • Poco poder de competidores
San Francisco	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Existencia de barreras a la entrada • Poco poder de competidores
México	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Poco poder de competidores

Rutas	Agente con posición dominante	Características del mercado
Panamá	Copa Airlines	<ul style="list-style-type: none"> • Alta diferencia en precios por agente • Concentración en el mercado • Existencia de varios agentes.
San José	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Existencia de barreras a la entrada: <ul style="list-style-type: none"> - Economías de densidad • Poco poder de competidores
Guatemala	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Existencia de barreras a la entrada: <ul style="list-style-type: none"> - Economías de densidad • Poco poder de competidores
Managua	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Existencia de barreras a la entrada: <ul style="list-style-type: none"> - Economías de densidad • Poco poder de competidores
San Pedro Sula	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Existencia de barreras a la entrada: <ul style="list-style-type: none"> - Economías de densidad • Poco poder de competidores
Tegucigalpa	AviancaTaca	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de fijar precios unilateralmente • Alta participación en el mercado • Capacidad de restringir el abastecimiento relevante • Existencia de barreras a la entrada: <ul style="list-style-type: none"> - Economías de densidad • Poco poder de competidores

**Elaboración Propia*

IX. Recomendaciones

A continuación se presentan las recomendaciones que se derivan del análisis y conclusiones del estudio:

A) Modificaciones generales en el marco normativo

▪ Propuesta de reformas a Ley Orgánica de Aviación Civil

Se identificaron tres áreas sustanciales de oportunidad que podrían generar efectos positivos en términos de competencia:

- 1. Fianza durante la vigencia del permiso de operación.** Eliminar el requisito de fianza, lo que evitaría asimismo la discriminación consistente en la exención de esta obligación a aquellas líneas aéreas con más de 10 años de operación. Aún cuando el monto absoluto de la fianza no constituye una carga financiera que pudiera poner en riesgo la operación de una aerolínea, si le representa un costo adicional a las líneas aéreas que tienen menor cantidad de años de operar en El Salvador;
- 2. Permisos para vuelos de fletamento.** En el proceso del otorgamiento del permiso especial para vuelos de fletamento, eliminar el condicionante de darle prioridad a las líneas aéreas nacionales que operan la misma ruta mediante servicios regulares; en este sentido, se facilitaría a que otros operadores puedan proporcionar esta modalidad de servicio y promover una mayor competencia, y
- 3. Audiencia pública.** Considerar la eliminación del proceso de audiencia pública como requisito previo a otorgar el permiso de operación.

▪ Propuesta de reformas a Ley Orgánica de CEPA

- 1.** Incorporar reformas que le brinden a CEPA una certeza jurídica como institución que tiene la atribución de administrar los aeropuertos y aeródromos del país.
- 2.** Revisar la metodología que establece una tarifa unitaria por el cobro de los servicios del AIES, con el fin de que la misma refleje las mejores prácticas internacionales en este rubro.

B) Medidas que tienen por objeto la disminución de las barreras a la entrada

- Se recomienda que la CEPA evalúe la posibilidad de optimizar la utilización de las instalaciones del Aeropuerto Internacional de El Salvador; para ello se sugieren las siguientes medidas:
 - ✓ Introducir esquemas tipo “CUTE” (Common User Terminal Enabler) para la concesión de mostradores de documentación en el AIES. El uso común de los mismos permitirá su utilización de manera más eficiente a través de una mejor distribución temporal de la demanda e inclusive como una medida de ampliación temporal de la capacidad instalada; de igual manera, ejecutar otras medidas de optimización como el reacomodo de áreas comerciales y el aprovechamiento de otros espacios en el edificio terminal que no tienen relevancia operativa.
 - ✓ Revisar la eficiencia actual de la estructura funcional y operativa de CEPA.
- Se considera procedente establecer una normativa que desarrolle una política de asignación de horarios de aterrizaje y despegue (slots) en el AIES. Al respecto, esta política deberá incluir los siguientes aspectos:
 - ✓ Es conveniente que su diseño y mecanismos específicos se elaboren de manera conjunta entre CEPA, AAC y la SC. Tal política debe tener un alcance integral, a diferencia de medidas aisladas que solo responden a situaciones coyunturales.
 - ✓ Deberá estipular entre los aspectos más importantes, los siguientes: i) los parámetros de la capacidad operativa del AIES; ii) un orden de prioridades en la asignación de slots por modalidad de servicio, iniciando por el correspondiente al servicio regular de pasajeros, tomando en cuenta criterios de eficiencia y seguridad, horarios de operación, capacidad de operación de los oferentes, entre otros; iii) requisitos para solicitar slots y slots adicionales, así como sus tiempos de respuesta; iv) definición de criterios a utilizar cuando dos o más líneas aéreas compitan por el mismo horario; v) criterios y reglas para revocar slots y, en su caso, para intercambiarlos entre líneas aéreas.
 - ✓ Deberá incluir la definición del concepto de saturación del aeropuerto, de tal manera que al necesitarse la emisión de una declaratoria de saturación, también se disponga de los criterios para proceder con las asignaciones y/o reasignaciones de slots que correspondan.
 - ✓ Si en el diseño de la política se decide incluir algún esquema de subastas, deberá asegurarse que éstas se desarrollen sobre bases de transparencia y de trato equitativo; a fin de cumplir con los preceptos del artículo 15 del Convenio de Chicago.

- ✓ Considerar que la ejecución de medidas específicas puede realizarse de manera progresiva. Sin embargo, es importante contar en el corto plazo con el marco de política de asignación de slots; esto es, ejecutando algunas medidas administrativas como por ejemplo: i) tarifas diferenciadas para servicios aeroportuarios entre horarios pico y valle; y ii) mejoramiento y modernización de los servicios de control de tránsito aéreo para efectos de promover una mejor distribución temporal de la demanda e inclusive como medidas de ampliación temporal de la capacidad instalada.
- ✓ Establecer la figura de un “Coordinador independiente de asignación de slots”, con el fin de asegurar la transparencia y funcionalidad de su proceso de asignación. Implica la creación de una figura institucional que no necesariamente signifique la formación de una nueva agencia, existiendo la posibilidad de que se trate de un cuerpo colegiado que reúna a representantes de CEPA, la AAC, la SC y de los agentes económicos.

c) MEDIDAS SOBRE EL CONTROL DE LAS ALIANZAS Y CÓDIGOS COMPARTIDOS

- Respecto a las alianzas y códigos compartidos, se recomienda incluir en la LOAC la solicitud de una opinión vinculante por parte de la SC para la aprobación de nuevos códigos compartidos y alianzas que afecten a las operaciones de los mercados relevantes de El Salvador. Esto con el propósito de ejercer un control sobre aquellos acuerdos que tengan un potencial efecto negativo sobre la competencia.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPETENCIA

www.sc.gob.sv • PBX: 2523-6600 • contacto@sc.gob.sv