

Delta Airlines y alianza con Latam: “La relación ha sido maravillosa”

Pese a que Delta ingresó a la propiedad de Latam Airlines un mes antes del estallido social, recién hace casi tres años se pudo materializar su joint venture. Y según la aerolínea estadounidense, ha evolucionado positivamente.

IGNACIO BADAL

Delta Airlines está cumpliendo 100 años y a Chile llegó hace 25 años. Aunque la movida más agresiva de esta compañía aérea estadounidense, con sede en Atlanta, en el país fue la adquisición en septiembre de 2019, a sólo tres semanas del estallido social, del 20% de la propiedad de Latam Airlines.

Partió así una relación societaria que tardó en llevarse a cabo, pues entremedio debió sufrir la pandemia de covid-19, que dejó en tierra los aviones de todas las aerolíneas del mundo.

Dada la crisis financiera por la cual atravesó Latam, que la obligó a acogerse al Capítulo 11 de la Ley de Quiebras de Estados Unidos, para protegerse de la bancarrota, Delta pasó a reducir su propiedad al 10% de la aerolínea chileno-brasileña y al aportar para su financiamiento, también pasó a ser acreedor.

Pero la vinculación de Delta y Latam era no sólo como accionista o acreedor, sino también buscaba materializarse de manera operativa. Eso, recién ocurrió hace poco más de dos años, cuando se hizo efectivo el joint venture (emprendimiento conjunto) entre las dos empresas, que fue avanzando paulatinamente desde el uso de códigos compartidos hasta la coordinación de vuelos, y que requería la autorización de las autoridades antimonopolios de los países sudamericanos donde opera Latam (Brasil, Colombia, Perú y Chile) y de Estados Unidos.

El acuerdo conjunto implica que las ganancias que se obtengan de las rutas desde y hacia Norteamérica, se comparten mitad y mitad.

“La relación ha sido maravillosa. Han sido dos culturas que se han entendido muy bien, hemos trabajado muy de cerca de cero estos últimos, ya deberíamos hablar de casi tres años, pues en octubre estamos cumpliendo tres años”, dijo la gerenta de Ventas de Delta Airlines en Chile, Jessica Wolf.

Aunque señaló que no podría comentar si Delta estaría dispuesta a elevar su participación en Latam, Wolf dejó claro que no hay razones para que este vínculo se termine.

“Nos hemos puesto de acuerdo en muchas cosas. Ha sido obviamente un trabajo largo de alinear sistemas; tenemos muchos gru-



pos que trabajan juntos como aeropuertos, tecnología, network, revenue management, ventas y demás. Hemos logrado avanzar mucho en los SIMS, de que sea la experiencia más armónica posible para el pasajero. Hemos podido avanzar muchísimo, justamente porque hemos tenido una excelente relación”, insistió.

Actualmente, Delta Airlines tiene un sólo vuelo diario a Atlanta desde Santiago de Chile y agregará otro en la época veraniega austral.

Wolf aclaró que pese a que Delta mantiene su ruta exclusiva hacia Atlanta, la alianza con Latam les ha permitido abrir nuevos hubs de entrada a Norteamérica como Miami o Nueva York, que es donde llega directamente Latam desde Sudamérica.

“No es competencia, porque al final, nosotros compartimos todo, 50-50, ganancias o pérdidas. Entonces, independiente de la placa que se utilice, es igual que sea Delta o que sea Latam”, dijo. “Hemos tenido toda la vida un sólo vuelo (Delta). Ahora, con Latam, tenemos Miami, Los Ángeles, Nueva York. La verdad es que estamos cubiertos en todos los hubs, cubiertos por Latam”, añadió. “Si bien estamos utilizando las rutas de ellos hacia otros puertos de entrada en Estados

Unidos, ellos utilizan nuestras rutas dentro de Estados Unidos, que es lo que ellos no tenían”, explicó.

Al analizar la evolución del joint venture, Wolf apuntó, entre otros factores, a la apertura de vuelos: “Hemos aumentado varias rutas, seis vuelos, por ejemplo: Bogotá-Orlando, Bogotá-Miami, Cartagena-Atlanta, Sao Paulo-Los Ángeles, Sao Paulo-Nueva York, y estacional tenemos varios vuelos también que se han aumentado. Entonces, la red es nuestra mayor fortaleza y eso es lo que ha evolucionado mayormente”.

En su celebración del centenario, Delta dio a conocer varios de los avances en los cuales está trabajando, como su evolución hacia aviones impulsados por hidrógeno, con metas de inicio en 2035, con el fin de ser una aerolínea cero emisión en 2050.

Asimismo, es socio de una empresa que pretende lanzar taxis aéreos en los mismos aeropuertos de ciudades altamente congestionadas. Una estructura de cuatro clases en un mismo avión: una de lujo (*One*), otra ejecutiva (*Premium Select*), *Comfort+* (económica con más comodidad) y *Main Cabin* (económica normal).

Asimismo, desde mayo de 2025 sus aeronaves a Chile y Argentina cuentan con *wifi* gratuito a bordo. 