

Términos y condiciones LATAM CORPORATE PARTNER

LATAM CORPORATE PARTNER, (en adelante el “Programa”), es el programa de lealtad para los Clientes Corporativos, según dicho término se define más adelante, de algunas de las entidades miembro del grupo LATAM, el que tiene por objetivo premiar la fidelidad de aquellos Clientes Corporativos y sus filiales, entregándoles beneficios por la compra y utilización de los servicios de transporte aéreo de pasajeros de acuerdo a lo detallado en los presentes términos y condiciones (en adelante “T&C”).

1. Definiciones Generales

1.1 Acumulación Retroactiva: acumulación de Millas/Puntos LATAM Pass ya voladas en alguna de las aerolíneas del Grupo LATAM que no se encuentren reflejadas en el Estado de Cuenta.

1.2 Beneficios LATAM Corporate: son todos aquellos beneficios que entrega el programa a las empresas socias de ciertas categorías, que no requieren canje de Millas/Puntos LATAM Pass por el goce de éstos y que se adquieren por el solo hecho de poseer dicha categoría.

1.3 Conexión: es una parada entre el punto de origen y el punto de destino que requiere desembarcar del avión y/o cambiar el número de vuelo, en la misma línea aérea o en una línea aérea que tenga alianza vigente con el Grupo LATAM, y que esté dentro de la misma reserva.

1.4 Embargo: período dentro del cual no se pueden utilizar los Premios y/o beneficios canjeados con Millas/Puntos LATAM Pass. Los períodos de embargo de cada aerolínea son variables y serán informados oportunamente al Cliente Corporativo.

1.5 Cliente corporativo: se entiende como Cliente Corporativo cualquier entidad, sea sociedad civil o comercial, empresas estatales, organización no gubernamental, entidades sin fines de lucro, entre otros, siempre y cuando posea personalidad jurídica, realice compras institucionales de tickets aéreos a el Grupo LATAM y cumpla con los demás requisitos exigidos al efecto.

Para los efectos del Programa, no podrán ser Clientes Corporativos las agencias de viajes y turismo ni las personas naturales.

1.6 Cliente Corporativo Asociado o Cliente Corporativo Socio: la empresa asociada, o empresa socia, es la empresa que forma parte del Programa tras haber cumplido los requisitos exigidos al efecto. No pueden ser Clientes corporativos Asociados las empresas identificadas como estatales.

1.7 Empresa Solicitante: empresa que aún no es parte del Programa, pero está en proceso de evaluación por parte del Grupo LATAM para efectos de definir su participación en el Programa.

1.8 Escala: es una parada técnica entre el punto de origen y el punto de destino, en la cual el pasajero debe permanecer en el avión o debe desembarcar del avión y esperar en el aeropuerto por un tiempo breve para después continuar al punto de destino en vuelo con el mismo número de vuelo hacia su destino final, y que este bajo la misma reserva.

1.9 Estado de Cuenta: información válida en el portal corporativo LATAM en cuanto a la cantidad de Millas/Puntos LATAM Pass acumuladas, transferidas o por vencer de los Clientes Corporativos Socios del Programa que posean una cuenta en dicho portal. Los Clientes Corporativos Socios podrán acceder a la información de sus estados de cuenta, registrándose e iniciando la respectiva sesión en el sitio web del programa. Este portal constituye el único medio de información válido en cuanto a la cantidad de Millas/Puntos LATAM Pass acumuladas, transferidas o por vencer para los Clientes Corporativos Socios del Programa.

1.10 Grupo LATAM: LATAM Airlines Group S.A. y sus filiales LATAM Airlines Perú S.A., LATAM - Airlines Ecuador S.A., Aerovías de Integración Regional S.A. d/b/a LATAM Airlines Colombia, Transportes Aéreos del Mercosur S.A. d/b/a LATAM Airlines Paraguay y TAM Linhas Aereas S.A. d/b/a LATAM Airlines Brasil.

1.11 Millas LATAM Pass o Puntos LATAM Pass: son la unidad de medida del programa de acumulación de millas corporativas. Son canjeables por pasajes u otros servicios que determine el Programa según sus términos y condiciones, los que formarán parte de los presentes T&C. Para canjear, los Clientes Corporativos Socios deben transferir sus Millas LATAM Pass acumuladas a una persona natural la cual debe ser socia del Programa LATAM Pass, y parte de la Lista de Pasajeros de la empresa socia en el portal LATAM Corporate. El Grupo LATAM se reserva el derecho de modificar dicha denominación, unilateralmente, en cualquier momento, notificando oportunamente en caso de darse dicho cambio de denominación. Para el caso de Brasil la unidad de medida del programa de acumulación son los Puntos LATAM Pass, los que cumplen las mismas condiciones que las millas aquí descritas.

1.12 LATAM Airlines: LATAM Airlines Group S.A. (antes denominada LAN Airlines S.A.)

1.13 Open Jaw: vuelo en el cual el punto de destino del viaje, a la ida, es distinto al punto de origen del tramo de vuelta (ejemplo: un viaje de ida de Santiago a Nueva York, volviendo de Los Ángeles a Santiago).

1.14 Premios: son aquellos pasajes u otros productos o servicios, que pueden obtenerse canjeando Millas/Puntos LATAM Pass.

1.15 Programa de Pasajero Frecuente, Programa LATAM Pass, o LATAM Pass: es el programa de pasajero frecuente de el Grupo LATAM., mediante el cual, es posible acumular Millas/Puntos LATAM Pass y Puntos Calificables volando en todas las rutas operadas por el Grupo LATAM, todo ello sujeto a las condiciones y requisitos que más adelante se detallan.

1.16 Segmento: se considera como segmento, un vuelo directo entre una ciudad y otra, que puede o no considerar escalas.

1.17 Stop Over: es una parada entre el punto de origen y el punto de destino, en la cual el pasajero puede permanecer, por un determinado tiempo, para después continuar el viaje hacia su destino final en la misma línea aérea. Técnicamente es una escala de más de 4 horas en vuelos domésticos o de más de 24 horas en vuelos internacionales

1.18 Tabla de Premios: es la tabla elaborada por el Grupo LATAM que indica las Millas/Puntos LATAM Pass necesarias para canjear determinados premios y/o beneficios, la cual se encuentra disponible en la sección LATAM Pass de nuestro sitio web. Sin perjuicio de lo anterior, el grupo LATAM podrá publicar de tiempo en tiempo, tablas de premios o equivalencias de Millas/Puntos LATAM Pass para otras promociones, premios o beneficios particulares.

1.19 Upgrade: es el ascenso de un pasajero a una clase de cabina superior, sin haber adquirido el boleto que corresponda a dicha clase.

1.20 Vuelo Marketeado: es un vuelo cuya venta y comercialización es realizada por el Grupo LATAM, pero que no necesariamente es operado por el Grupo LATAM.

1.21 Vuelo Operado: es un vuelo en un avión operado por el Grupo LATAM, que puede haber sido vendido por un canal directo o indirecto..
Por ejemplo: tu vuelo de Santiago a Sao Paulo comprado en una agencia de viajes, es operado por una de las entidades del grupo LATAM.

1.22 Vuelo No Vendido por el Grupo LATAM: es un vuelo comprado a través de nuestro Portal Corporativo pero que es de una aerolínea con la que el Grupo LATAM no tiene alianza. Por lo tanto, como el Grupo LATAM no lo opera ni comercializa no podrás acumular Millas/Puntos LATAM Pass.

1.23 Pasajero corporativo: corresponde a la persona natural que se encuentra afiliada a un Cliente Corporativo asociado, y que voló en un vuelo vendido y operado por el Grupo LATAM

1.24 OD: tramo de vuelo que considera el trayecto desde su origen hasta el destino final del pasajero.

1.25 Compra corporativa: es la compra de tickets realizada por el Cliente Corporativo asociado.

1.26 Tourcode : es el código interno que el Grupo LATAM asigna a sus Clientes Corporativos, con el objetivo de identificar las ventas realizadas a este independiente del canal utilizado.

1.27 Tier: es la categoría, o nivel de membresía que tiene el Cliente Corporativo asociado en base a sus tickets emitidos.

1.28 Reclasificación de empresas: proceso que se lleva a cabo de manera periódica para evaluar el Tier que posee el Cliente Corporativo asociado. Este proceso puede cambiar o no el Tier de la empresa dependiendo de la venta de tickets emitidos durante el período evaluado.

El grupo LATAM realizará la reclasificación de los Cliente Corporativos asociados en otro Tier de acuerdo al monto total de compra de tickets anual. El monto de venta para ingresar a cada uno de los Tiers será informado al Cliente de manera anual vía e-mail.

1.29 Metas de reclasificación: Requisitos de compra para que el Cliente Corporativo asociado pertenezca a un determinado Tier.

1.30 Portal Corporativo: Portal web provisto por el Grupo LATAM para que el Cliente Corporativo asociado pueda realizar la compra de tickets aéreos y otros productos y servicios.

1.31 Check in: proceso que consiste en registrar a los pasajeros y confirmar su espacio en el vuelo. Se puede realizar 48 horas antes del vuelo.

1.32 Colaborador directo: Se refiere al empleado directo contratado por el Cliente Corporativo asociado.

2. Contenido del Programa

2.1 Inscripción al programa

2.2 Tipos de vinculación

2.2.1 Descuentos Up Front

2.2.2 Millas/Puntos Corporativas

2.3 Beneficios asociados al Tier

2.3.1 Beneficios a la empresa asociada

2.3.1.1 Gestión de cuentas

2.3.1.2 Programa de compensación de CO2

2.3.2 Beneficios al pasajero corporativo

2.3.2.1 Categorías FFP

- 2.3.2.2 Asignación de asiento preferente
- 2.3.2.3 Prioridad de resignación ante contingencias
- 2.3.2.4 Embarque preferente

2.4 Generalidades adicionales

2.1 Inscripción al Programa

2.1.1 Un representante debidamente autorizado de la Empresa Solicitante debe contactar a alguna de las entidades que forman parte del grupo LATAM a través de los medios disponibles, los cuales varían dependiendo de la ubicación principal de la Empresa Solicitante.

2.1.1.1 Para las Empresas Solicitantes ubicadas en Chile, Argentina, Perú, Ecuador, Colombia o Brasil se encuentran los siguientes números disponibles para el contacto comercial:

- Chile: 600 526 5000
 - Argentina: 0810 333 5273
- Perú: 213 8328
 - Ecuador: 1 700 526267
 - Colombia: 01 8000 948 000
 - Brasil: 0300 7710 110

2.1.1.2 Para los Clientes Corporativos ubicados en países no indicados en el punto i, el medio de contacto será el siguiente correo electrónico : grp_latamcorporatepartner@latam.com

2.1.2 Para las empresas que soliciten por primera vez ser parte del Programa, el equipo de ventas determinará el potencial de la empresa solicitante a partir del cálculo de su potencial de venta, y le informará a ésta el tipo de Programa al cual puede acceder. Para calcular el potencial de ventas, la empresa solicitante deberá entregar la información sobre su presupuesto anual de viajes y rutas que opera con frecuencia.

2.1.2.1 Programa de descuentos Up Front

Para poseer un Programa corporativo que consista en la entrega de descuentos Up Front es necesario que las Empresas Solicitantes:

(i) entreguen la información requerida por el equipo de ventas al momento de la firma del contrato

(ii) que hayan sido expresamente aceptadas en el Programa, y que su calidad de tal no haya sido cancelada o dejada sin efecto en

conformidad con las normas de estos T&C.

(iii) que no tengan un contrato de acumulación vigente con el Grupo LATAM.

(iv) no sean agencias de viajes, ni empresas con objeto social de transporte aéreo.

(v) Inscripción al programa de descuentos Up Front:

- a. Luego de acordar informar a la Empresa Solicitante los montos de descuento a aplicar en determinados OD y las metas de compra para el Cliente Corporativo, conforme a los criterios objetivos establecidos por LATAM, apoderados debidamente facultados de ambas partes proceden a la firma de el o los contratos correspondientes (el "Contrato"). Se le informará al cliente de manera oportuna los descuentos a los que puede acceder en base a su nivel de ventas.
- b. Una vez firmado el Contrato, el Cliente Corporativo asociado es responsable de informar al grupo LATAM sobre las agencias o canales a través de los cuales realizará sus compras, junto con los códigos IATA de las agencias con las que se encuentre vinculada para la aplicación de los descuentos.
- c. La vigencia del Contrato será definida de mutuo acuerdo por las partes .
- d. Dependiendo del cumplimiento de las metas de reclasificación el descuento o programa ofrecido puede cambiar, lo cual en todo caso será informado previamente al Cliente Corporativo asociado.

2.1.2.2 Programa de Millas/Puntos Corporativos

Para poseer un Programa que otorgue acumulación de millas/puntos corporativos es necesario que las Empresas Solicitantes:

(i) completen, suscriban y entreguen el correspondiente formulario de inscripción, aceptando todos y cada uno de los T&C, indicando razón social, número de identificación, administrador, apoderados habilitados, correo electrónico y datos de contacto y datos de facturación.

(ii) hayan sido expresamente aceptadas en el Programa LATAM

CORPORATE PARTNER, y que su calidad de tal no haya sido cancelada o dejada sin efecto en conformidad con las normas de estos T&C.

(iii) que no estén vinculados al programa de descuentos con el Grupo LATAM.

(iv) no sean agencias de viajes, ni otras aerolíneas o empresas con objetos sociales similares al de LATAM Airlines Group y sus filiales.

(v) Inscripción al programa de Millas/Puntos Corporativos:

- a. La Empresa Solicitante debe estar domiciliada en Chile, Perú, Argentina, Colombia o Ecuador para acceder al Programa de acumulación de Millas:
- b. Las empresas domiciliadas en Brasil deberán inscribirse a través del sitio web LATAM Corporate Brasil, donde podrán acumular Puntos LATAM Pass.
- c. Los Clientes Corporativos que deseen actualizar sus datos de contacto y Lista de Pasajeros, deberán hacerlo a través del Portal Corporativo vigente.
- d. Se enviará un e-mail de bienvenida al correo indicado en el formulario de inscripción, el cual solicitará la creación de una contraseña y acreditación del usuario.
- e. Los datos entregados en la solicitud de incorporación, como asimismo su actualización, son de exclusiva responsabilidad del Cliente Corporativo. Las empresas responderán de todo perjuicio que pueda derivarse de la falta de veracidad o exactitud en la información entregada por ellos al Grupo LATAM
- f. El Cliente Corporativo asociado entregará al Grupo LATAM los datos personales de su Listado de Pasajeros en el momento de su inscripción en el sitio web LATAM Corporate. El Cliente Corporativo asociado no entregará al Grupo LATAM ningún dato personal, sin previamente haber informado a su titular de esta entrega de datos, la finalidad del uso de los mismos, su tratamiento por al Grupo LATAM y/o sus terceros asociados, su transmisión y/o transferencia internacional, y haber previamente obtenido el consentimiento expreso de los titulares de estos datos a su entrega y tratamiento por el Grupo LATAM, así como para recibir información relativa al uso de los

beneficios del Programa y el canje de premios y Millas/Puntos LATAM Pass. El Grupo LATAM podrá en cualquier momento solicitar al Cliente Corporativo asociado prueba de dicha autorización por parte del titular de los datos personales, por lo que ésta deberá conservar copia de la respectiva autorización otorgada por el titular. El titular podrá solicitar conocer, actualizar y rectificar sus datos personales a través del acceso a su perfil en el Portal Corporativo.

- g. El Cliente Corporativo asociado ha de asegurar la lícita procedencia de esos datos y la veracidad de la información entregada al Grupo LATAM, así como garantizar el cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades exigidas por la ley de protección de datos aplicables, incluyendo de manera expresa, todas la relativas a información, consentimiento expreso, ejercicio de los derechos como titular, adopción de medidas de seguridad necesarias, notificaciones de violaciones de seguridad e información sobre ejercicio de derechos.
- h. La dirección de correo físico especificada por el Cliente Corporativo no puede ser una casilla postal, ni otro tipo de dirección que no tenga cobertura por parte de los servicios regulares de correos. El Grupo LATAM no se hace responsable por la no entrega de correspondencia en este tipo de direcciones.
- i. Los Clientes Corporativos asociados reconocen y aceptan ser las únicas responsables de cualquier suma de dinero, sea en forma de impuestos, tasas, derechos u otra cualquiera, que deba pagarse a cualquier persona, natural o jurídica, pública o privada, como resultado de la acumulación o uso de las Millas/Puntos LATAM Pass o consecuencia de su admisión al Programa, o del uso de cualquier premio o beneficio del mismo.
- j. Cualquier cambio de los datos entregados deberá solicitarse por vía telefónica, a través de nuestro Contact Center una vez validada la identidad del Cliente Corporativo asociado, o a través de nuestra página web. La disponibilidad para realizar cambios a través de otros medios será informada oportunamente.
- k. Sólo se permitirá una cuenta por Cliente Corporativo. En caso de existir dos o más cuentas, las más recientes serán canceladas. Todas las Millas/Puntos LATAM Pass acumuladas en las cuentas canceladas se traspasarán a la cuenta original, siempre y cuando dichas Millas/Puntos LATAM Pass no hayan sido acumuladas en ambas cuentas y no sea producto de

irregularidades o fraudes.

- i. Grupo LATAM permitirá el traspaso de Millas/Puntos LATAM Pass entre los Clientes Corporativos del Programa y las cuentas de personas (pertenecientes a la Lista de Pasajeros de la empresa) inscritas en el Programa LATAM Pass, sin un Cargo por Servicio de Administración de Transferencia asociado. Está estrictamente prohibida la venta de Millas/Puntos LATAM Pass o de premios asociados a los mismos por cualquier medio o canal, incluyendo Internet. El Cliente Corporativo asociado puede transferir por vez un máximo 75000 de Millas/Puntos.
- m. Por el hecho de completar el formulario de inscripción, el Cliente Corporativo acepta expresamente recibir en su dirección de correo electrónico, teléfonos o domicilio, la información del Programa, promocional, noticias y demás comunicaciones que el Grupo LATAM envíe periódicamente, que se relacionen con el Programa. El Cliente Corporativo asociado será responsable de obtener el consentimiento informado, previo y expreso de sus empleados para recibir de manera personal esta información comercial del Grupo LATAM.
- n. La forma y periodicidad de envío de información del Programa, de información de premios o beneficios y demás comunicaciones, la determinará el Grupo LATAM; pudiendo al efecto, utilizar medios físicos (tales como correo público o privado) o electrónicos (tales como cuenta e-mail, mensajes de texto a teléfonos celulares, u otros), que hayan sido proporcionados por el Cliente Corporativo asociado el Grupo LATAM, con el consentimiento informado, previo y expreso de sus titulares.
- o. Además de lo establecido en el párrafo anterior, por el hecho de completar el formulario de inscripción, la Empresa Solicitante al Programa, acepta que el Grupo LATAM disponga de los datos ingresados en el formulario, sea en beneficio del Programa, del Grupo LATAM o de terceros que cuenten con acuerdos comerciales asociados al Programa, sin perjuicio de lo dispuesto en las leyes aplicables sobre protección de datos personales. Es condición esencial para la participación en el Programa el hecho de que la acumulación de Millas/Puntos LATAM Pass se efectúe de acuerdo con los T&C de este Programa y en pleno cumplimiento de la normativa que sea aplicable, y en especial la relativa a protección de datos.
- p. En caso de que el Cliente Corporativo tenga un contrato de

descuentos vigente con el Grupo LATAM no podrá acceder a un Programa de acumulación.

- q. Dependiendo del cumplimiento de las metas de reclasificación la acumulación de Millas/Puntos del Cliente Corporativo asociado puede cambiar de un período a otro, lo cual en todo caso será previamente informado.

Anualmente se realizará una medición del cumplimiento de las metas de reclasificación exigidas. A partir de esta, el Cliente Corporativo asociado puede cambiar o mantener su tipo de Programa, y el nivel de cada uno de estos (montos de descuento y montos de acumulación). Los cambios se realizarán anualmente y serán comunicados al Cliente Corporativo asociado con un plazo de 30 días calendario de anticipación.

2.2 Tipos de Programas

El Grupo LATAM ofrece a sus Clientes Corporativos dos tipos específicos de Programas. Cada uno de los tipos de Programas son excluyentes entre sí, es decir un Cliente Corporativo no puede poseer los dos en simultáneo:

2.2.1 Descuentos UpFront

Son descuentos porcentuales que se entregan al Cliente Corporativo asociado al momento de emitir un ticket a través de los canales de compra indicados al momento de su ingreso. El descuento aplica sobre la tarifa base publicada, excluyendo tasas aeroportuarias, cargos administrativos, sobrecargo de combustibles y otros de acuerdo al país de compra, en caso de aplicar.

Condiciones para que aplique el descuento:

- Es responsabilidad del Cliente Corporativo informar al Grupo LATAM sus canales autorizados de compra y cualquier tipo de cambio en ellos, para que el Grupo LATAM identifique su compra y a su vez dichos canales puedan acceder y otorgar al Cliente Corporativo los beneficios acordados.
- El descuento solo aplicará a los códigos IATA previamente autorizados por el Grupo LATAM y que fueron previamente informados por el Cliente Corporativo.
- Los descuentos estarán sujetos al plazo del Contrato y al cumplimiento de las metas definidas al momento de la suscripción del mismo y las actualizaciones correspondientes

-Los descuentos aplican sobre las tarifas vendidas por el Grupo LATAM, donde el Grupo LATAM es además el operador del vuelo.

-El descuento será válido únicamente cuando el Cliente Corporativo asociado realice la compra a través de la cuenta de su cuenta de empresa inscrita, o indicando su Tourcode al momento de comprar con agencias.

-Los descuentos otorgados a través del Tourcode pueden ser únicamente utilizados para la compra de tickets con fines de negocios. Queda estrictamente prohibido que el Cliente Corporativo asociado utilice este beneficio para la compra de tickets de uso personal.

2.2.2 Millas/Puntos Corporativos

Millas/Puntos LATAM Pass es el nombre que recibe la moneda del Programa LATAM Pass, la cual permite al Cliente Corporativo asociado acumular millas/puntos en el Programa Corporate Partner y transferirlas a una persona (socio del Programa LATAM Pass e inscrita en la Lista de Pasajeros que la empresa designó a partir de los colaboradores directos de esta), para realizar canjes por pasajes aéreos u otros servicios o productos.

El Cliente Corporativo asociado es responsable de las transferencias realizadas desde su cuenta LATAM Pass.

2.2.2.1 Condiciones para la acumulación de millas/puntos:

- Se acreditarán Millas LATAM Pass, es decir, éstas se verán reflejadas en la cuenta del Cliente Corporativo asociado, cuando el pasajero al cual el Cliente Corporativo le compró el pasaje, viaje en vuelos operados por el Grupo LATAM. Si este pasajero es socio del Programa LATAM Pass o del Programa de pasajero frecuente de LATAM Airlines Brasil, los puntos también se acumularán en su cuenta personal según las reglas y términos del Programa al que pertenezca.
- Para efectos de acumulación de Millas/Puntos LATAM Pass, será considerado válido todo vuelo operado por el Grupo LATAM, cuyo pasaje sea vendido por el Grupo LATAM utilizando su propio código de vuelo, siempre que se haya realizado en tarifas, rutas y fechas que permitan la acumulación de Millas/Puntos LATAM Pass.
- No podrán acreditarse las Millas/Puntos LATAM Pass voladas previo a la inscripción al Programa.

- Las Millas/Puntos LATAM Pass se contabilizarán en la cuenta del Cliente Corporativo asociado solo una vez pagado el boleto respectivo y realizado el viaje. Por lo tanto, no se acumularán Millas/Puntos LATAM Pass por boletos adquiridos pero no volados o no pagados. En razón de lo anterior, el pasajero corporativo deberá conservar y entregar, de ser requerido, documentos que acrediten el vuelo realizado (boleto y tarjeta de embarque).
- En el caso de que la compra se haya realizado a través del portal corporativo provisto por el Grupo LATAM, el Cliente Corporativo asociado dispone de hasta 365 días corridos desde la fecha en que se realizó el vuelo para solicitar la acreditación retroactiva en caso de que este vuelo no se haya acreditado en su cuenta. La solicitud deberá ser realizada a través de nuestro sitio web LATAM Corporate o Contact Center.
- Las Millas/Puntos LATAM Pass cuya acreditación sea solicitada retroactivamente, en caso de ser acreditadas, serán registradas y se visualizarán en el Estado de Cuenta del Cliente Corporativo asociado en la fecha en que hayan sido efectivamente voladas.
- Las Millas/Puntos LATAM Pass acumuladas tienen una vigencia de 12 meses corridos, contados desde la fecha del vuelo, y serán descontadas de manera automática de su estado de cuenta una vez cumplido el plazo.
- Si el pasajero de un Cliente Corporativo asociado vuela en el Grupo LATAM y acumula 1 o más Millas/Puntos LATAM Pass por ese vuelo, el vencimiento de todas las Millas/Puntos LATAM Pass acumuladas por el Cliente Corporativo asociado vigentes en su cuenta hasta la fecha de dicho vuelo no se prorroga, manteniendo su fecha de vencimiento original.
- No es responsabilidad de Grupo LATAM informar la fecha de expiración de las Millas/Puntos LATAM Pass, conforme a las reglas de expiración que aquí se señalan.
- Los premios del Programa LATAM Pass volados en el Grupo LATAM, no acumulan Millas/Puntos LATAM Pass.
- Tampoco acumulan Millas/Puntos LATAM Pass los boletos emitidos como premio LATAM Pass u otras promociones de boletos gratuitos, así como boletos de tarifa o gratuitos, boletos de acompañante, boletos de vuelos chárter; boletos con descuento para agentes de viaje o empleados de la industria; boletos de infante; boletos comprados para artículos que ocupan un asiento; boletos con tarifas

de consolidación; y boletos emitidos con sujeción a disposiciones especiales.

- En caso de un Upgrade de clase obtenido como premio o en forma liberada de pago en un vuelo operado por el Grupo LATAM, sólo se acumularán en la cuenta las Millas/Puntos LATAM Pass correspondientes a la clase pagada por el Cliente Corporativo asociado y no los correspondientes a la clase a la cual fue promovido el pasajero, y no será considerado para efectos de ascender a cualquiera de las categorías del Programa.
- Será de exclusiva responsabilidad del Cliente Corporativo asociado verificar que las Millas/Puntos LATAM Pass correspondientes a sus vuelos en el Grupo LATAM están acreditadas correctamente en su cuenta, por lo que en caso de realizar la compra a través de una agencia es responsabilidad exclusiva del Cliente Corporativo asociado procurar que la agencia ingrese su tourcode al momento de la compra. En ningún caso se podrán acumular Millas/Puntos LATAM Pass después de 365 días corridos de ocurrido el vuelo o acto que los generaron.
- El Grupo LATAM se reserva el derecho de auditar la cuenta de un Cliente Corporativo asociado en cualquier momento y sin previo aviso, con el fin de asegurarse que el Cliente Corporativo asociado está dando cumplimiento de estos T&C y a las regulaciones vigentes. El Grupo LATAM podrá descontar las Millas/Puntos LATAM Pass acreditadas indebidamente a un Cliente Corporativo asociado, así como demorar la entrega de premios o certificados mientras se resuelve cualquier discrepancia o irregularidad detectada, debiendo informar de ello al Cliente Corporativo asociado.
- Será de exclusiva responsabilidad del Cliente Corporativo asociado dar cumplimiento a la ley y regulación que le pudiera ser aplicable para efectos de su participación en el Programa y la acumulación de Millas/Puntos LATAM Pass, en especial, las relacionadas con protección de datos y respecto de aquellas empresas públicas o aquellas que tengan trabajadores que detentan la calidad de funcionarios públicos. De esta misma forma, será de exclusiva responsabilidad de las empresas públicas la distribución interna de las Millas/Puntos acumulados a través de su cuenta corporativa.
- La acumulación de Millas/Puntos LATAM Pass es propia de la empresa e intransferible a otra persona natural o jurídica. Solo se acreditarán los vuelos que el empleado de la empresa que figura en la Lista de Pasajeros, haya efectivamente realizado.
- En caso de que el ticket se haya comprado entregando la información necesaria para la acumulación de Millas/Puntos, serán acreditadas en

la cuenta del Cliente Corporativo asociado en un plazo máximo de 7 días corridos.

- Independiente del canal de venta, la acumulación será la misma.
- Es de exclusiva responsabilidad del Cliente Corporativo asociado comunicar a la agencia de viajes u oficina LATAM, al momento de emitir un pasaje, que es beneficiario del Programa de acumulación del Programa corporativo ofrecido por el Grupo LATAM
- Las Millas/Puntos LATAM Pass presentan las siguientes características y están sujetas a los siguientes términos:
 - a. No tienen ningún valor comercial, no siendo negociables ni canjeables por dinero.
 - b. No son transmisibles, por lo que, en el evento del cierre, término de giro, liquidación o quiebra del Cliente Corporativo asociado, la cuenta y las Millas/Puntos LATAM Pass en ella acumuladas serán canceladas.
 - c. No son embargables, por tratarse de derechos cuyo ejercicio es enteramente personal, salvo que la ley o una orden judicial establezca lo contrario.
 - d. No son objeto de disputa legal ni de medida judicial alguna y solo pertenecen al Cliente Corporativo asociado titular de la cuenta, como un derecho personal, salvo que la ley o una orden judicial establezca lo contrario.
 - e. No son endosables, por lo que no pueden ser utilizados para canjear en compañías distintas al Grupo LATAM, a menos que se trate de una contingencia, en cuyo caso, excepcionalmente el Socio podría ser trasladado por aquella Aerolínea que el operador disponga. Una vez que se ha emitido un pasaje que ha sido canjeado con Millas/Puntos, éste podrá ser utilizado únicamente en la línea aérea indicada en el pasaje aéreo, o excepcionalmente por una aerolínea distinta, que será aquella que el operador o el Grupo LATAM disponga en caso de contingencias.
- Las credenciales (usuario y contraseña) del Portal Corporate son de uso exclusivo del Cliente Corporativo asociado, no pudiendo ser transferidos a otra persona, es responsabilidad del Cliente Corporativo asociado al uso de su (usuario y contraseña).
- Las restricciones para el uso de premios están sujetos a los Términos y

Condiciones del Programa LATAM Pass, que el Cliente Corporativo asociado declara conocer y aceptar.

2.2.2.2 Transferencia de Millas/Puntos corporativos

- A. Salvo que se establezca expresamente lo contrario, las transferencias de Millas/Puntos LATAM Pass desde un Cliente Corporativo asociado hacia una persona, no tendrán ningún costo. La persona a la que se le transfieran las Millas/Puntos debe ser socia del Programa LATAM Pass y estar inscrita en la Lista de Pasajeros del Cliente Corporativo asociado. Es responsabilidad del Cliente Corporativo asociado mantener su lista de pasajeros actualizada con colaboradores directos de la empresa.
- B. Las Millas/Puntos LATAM Pass solo se pueden transferir a cuentas LATAM Pass que tengan una antigüedad de 3 días hábiles como mínimo.
- C. Cualquier uso inapropiado de las Millas/Puntos LATAM Pass o de la plataforma de transferencia, por parte de la Empresa Socia y/o alguna persona de Lista de Pasajeros de la Empresa Socia, según estos Términos y Condiciones publicados en la plataforma de transferencia, o los Términos y Condiciones del Programa LATAM Pass, o cualquier uso incorrecto de las Millas/Puntos LATAM Pass, será motivo para la confiscación inmediata, y puede ser motivo de la pérdida del total de Millas/Puntos LATAM Pass en la cuenta de la Empresa Socia y la expulsión de ésta del Programa, sin perjuicio de las demás acciones y derechos que procedan de conformidad con la ley y estos T&C
- D. Las Millas/Puntos LATAM Pass transferidas pueden ser utilizadas en cualquiera de los premios o beneficios LATAM Pass, de acuerdo con las normas generales del Programa. Sin embargo, dichas Millas/Puntos LATAM Pass no serán contabilizadas para efectos de determinar la categoría de socio a la que pertenezca el socio respectivo.
- E. Todas las Millas/Puntos LATAM Pass transferidas a personas, tienen una duración entre 3 años y 2 años 1 día. Esto dependerá exclusivamente del momento en que se realice la transferencia. Se cuenta como primer año el periodo en que se esté realizando la transferencia; por ejemplo, si las Millas/Puntos LATAM Pass fueron transferidas entre enero y diciembre del 2019, vencerán el 31 de diciembre del año 2021.
- F. Se prohíbe recibir o dar, directa o indirectamente, cualquier objeto, valor, interés, o contraprestación alguna, a cambio de la transferencia de Millas/Puntos LATAM Pass. Asimismo, si alguna de las Millas/Puntos LATAM Pass se revenden, distribuyen, transfieren por cualquier motivo (en forma de pago o de otra manera), o se utilizan para propósitos indebidos determinados según la entera y absoluta discreción de el Grupo LATAM; o si alguna transferencia se lleva a cabo mediante el abuso o uso fraudulento de tarjeta de crédito, o por cualquier otro medio ilegal, el Grupo LATAM puede, a su

opción, cancelar, anular, negarse a validar y/o reversar dichas Millas/Puntos LATAM Pass transferidas y ejercer todos los derechos y recursos disponibles. La empresa acepta que el Grupo LATAM puede debitar de su cuenta o de la cuenta a la que se transfirieron las Millas/Puntos LATAM Pass en conexión con lo precedente. La empresa acepta cooperar plenamente con todas las solicitudes razonables de el Grupo LATAM relacionadas con cualquier investigación o procesamiento de cualquier persona que participe, o se sospeche que está participando, en el abuso o fraude con respecto a la transferencia de Millas/Puntos LATAM Pass por el presente documento.

- G. La transferencia de Millas/Puntos LATAM Pass puede generar implicancias tributarias tanto para quien transfiere como para el socio que los recibe en su cuenta, por lo que se recomienda a las Empresas Socias consultar con sus asesores tributarios, en forma previa a cualquier transferencia, el Grupo LATAM no será responsable por ninguna contingencia o carga tributaria que pudiera generarse a los socios con ocasión de la transferencia de Millas/Puntos LATAM Pass.
- H. En caso que el Grupo LATAM detecte cualquier fraude, mora en el pago de los cargos de transferencia, considerando como mora a partir del transcurso de 90 días hábiles contados desde la correspondiente fecha de pago, exceso de los límites de Millas/Puntos LATAM Pass transferidas, o cualquier otro incumplimiento de estos Términos y Condiciones , o de los términos y condiciones establecidos en la plataforma en línea de transferencia, podrá dejar sin efecto, y reversar, inmediatamente, cualquier transferencia, sin perjuicio de las demás acciones y derechos que procedan de conformidad con la ley y estos Términos y Condiciones.
- I. Sin perjuicio de lo anterior, todas las transacciones de transferencia de Millas/Puntos LATAM Pass son definitivas. Una vez que se complete una transacción, solicitada por el Cliente Corporativo asociado, no podrán ser reversadas o dejarla sin efecto.
- J. La transferencia de Millas/Puntos LATAM Pass es unidireccional, es decir, no se podrá transferir desde una persona socia del Programa LATAM Pass hacia la cuenta de un Cliente Corporativo asociado al Programa.

2.3 Beneficios asociados al Tier

Son beneficios adicionales al tipo de vinculación que posee el Cliente Corporativo asociado con el Grupo LATAM.

Estos beneficios son entregados de acuerdo al Tier que posee la empresa, por lo que de acuerdo a la reclasificación a realizar, puede que la entrega de determinados beneficios varíe. Los beneficios asociados al Tier del Cliente Corporativo asociado se dividen en dos categorías:

2.3.1 Beneficios para la empresa asociada

a. Gestión de cuentas: Asignación de un ejecutivo que atienda las necesidades comerciales de la empresa.

i. Generalidades:

- El Grupo LATAM asignará un ejecutivo de ventas para atender las necesidades comerciales de la empresa de manera automática.
- El ejecutivo asignado deberá entregar a la cuenta un medio de contacto directo en caso de que el Cliente Corporativo asociado lo requiera.
- El ejecutivo asignado acordará en conjunto con el Cliente Corporativo asociado la necesidad y frecuencia para la realización de revisiones del negocio para recalificar sus beneficios
- En caso de que el tipo de vinculación que posee el Cliente Corporativo sea de descuentos Upfront, el ejecutivo asignado será quien lleve la cuenta con la empresa vinculada o solicitante.
- El ejecutivo asignado será el encargado de guiar al Cliente Corporativo asociado para obtener una respuesta frente a las solicitudes no comerciales atinentes al Programa.

b. Programa de compensación de CO2:

El programa de compensación de CO2 le entrega al cliente la posibilidad de compensar la huella de carbono emitida por sus viajes corporativos. Todos los clientes corporativos pueden acceder a este beneficio, independiente del Tier que posean. Por cada tonelada de CO2 que el Cliente Corporativo asociado compense, el Grupo LATAM compensará la misma cantidad de CO2 en un proyecto dentro del portafolio de proyectos disponible.

i. Generalidades:

El grupo LATAM, previa autorización expresa del Pasajero, entregará al proveedor elegido para la administración del Programa, (en adelante, "Proveedor"), la Información relacionada con los vuelos realizados por los Pasajeros Corporativos de las Empresas Socias. Recibida la información autorizada expresamente por cada uno de los pasajeros, el Proveedor deberá realizar el cálculo de emisiones de

CO2 producto de los viajes realizados durante el mes por la empresa. El Programa excluye la posibilidad de compensar el CO2 emitido por viajes realizados en el mercado doméstico e internacional de Colombia, debido a que estos ya son compensados producto de la normativa vigente en el país.

ii. Proceso a realizar por la empresa adscrita:

Al momento de que un Cliente Corporativo asociado acepte ser parte del Programa, y por lo tanto de los T&C aquí presentados, recibirá de manera mensual en el correo electrónico indicado por el Cliente Corporativo asociado y registrado en nuestras bases de datos internas, un reporte indicando la cantidad de CO2 a compensar junto con la dirección web para realizar la compensación. Luego, al ingresar a la dirección web, podrá crear, por tratarse de la primera compensación, un usuario y contraseña de registro. Posteriormente la empresa podrá visualizar la cantidad de CO2 que fue emitida durante el mes, junto con la opción de compensar dicha emisión. Para realizar esto, el Proveedor ofrecerá múltiples opciones de proyectos de abono para los créditos de carbono pagados, previamente seleccionados por el grupo LATAM. Una vez la Empresa realice la compensación, ésta recibirá a través del sitio web, un certificado dando cuenta de las toneladas de CO2 compensadas y el proyecto de destino.

iii. Envío mensual de reporte:

Una vez al mes el Proveedor enviará a la empresa adscrita al Programa un reporte individual informando las toneladas de CO2 emitidas por la empresa junto con la dirección web para realizar el pago de la totalidad o un porcentaje de éstas. El envío de este informe en tiempo y forma es de exclusiva responsabilidad del Proveedor. La definición de las toneladas a compensar y la selección del proyecto, son de exclusiva responsabilidad de la empresa.

iv. Emisión de certificados:

Una vez al mes, el Proveedor emitirá un certificado a la Empresa adscrita al Programa, dando cuenta de la cantidad de toneladas de CO2 compensadas y el proyecto seleccionado por la empresa al momento de realizar la compensación.

v. Selección de proyecto por la Empresa y transferencia de créditos de carbono a Proyectos:

La Empresa contará con un portafolio de proyectos a elegir para así compensar su emisión de CO2 en el que le parezca más adecuado a su solo arbitrio. El Proveedor tiene la obligación de negociar con terceros los precios por tonelada a compensar con cada

uno de los Proyectos a ofrecer. El costo administrativo cobrado en la compensación es fijado y recepcionado únicamente por el Proveedor. El grupo LATAM no recibe ningún tipo de beneficio económico producto de la transferencia de créditos de carbono realizada por el Proveedor a los proyectos.

vi. Compensación por parte del grupo LATAM 1:1:

El Proveedor informará al grupo LATAM mensualmente las toneladas de CO2 que fueron compensadas por las Empresas adscritas al programa. Con esta información, el grupo LATAM realizará una compensación equivalente en las toneladas compensadas por las Empresas a un proyecto seleccionado a discreción por el grupo LATAM. Producto de esto el grupo LATAM obtendrá un certificado oficial informando la cantidad de CO2 compensada junto con el proyecto de destino

El Proveedor es el único responsable por el funcionamiento de la plataforma, así como de sus propios términos y condiciones. Las Empresas asociadas se hacen responsables de leer y aceptar de manera explícita los términos y condiciones del Programa y del Proveedor, quedando regidas por dichos términos y condiciones desde su aceptación expresa.

2.3.2 Beneficios para el pasajero corporativo

a. Categorías Frequent Flyer Program (“FFP”):

i. Generalidades:

- Se premiará a aquellos Clientes Corporativos de acuerdo a su nivel de ventas, mediante la entrega de categorías Black, Platinum o Gold Plus del programa de fidelización LATAM Pass / Fidelidade, las que podrán ser utilizadas únicamente por los empleados directos del Cliente Corporativo asociado.
- La entrega y la cantidad de categorías dependen directamente del Tier del Cliente Corporativo asociado. El Grupo LATAM se compromete a entregar un máximo de 3 categorías Black y 2 categorías Platinum a los Clientes Corporativos del Tier Elite. Por otro lado, las empresas Plus podrán optar a 1 categoría Platinum y 1 categoría Gold Plus.
- Es responsabilidad del Cliente Corporativo asociado solicitar a su ejecutivo de ventas asignado, en caso de que su Tier lo permita, la asignación de una categoría del programa de pasajero frecuente de LATAM Pass.

- Solo los trabajadores directamente asociados a la empresa inscrita pueden acceder a este beneficio, para esto la empresa debe contactarse directamente con su ejecutivo de ventas asignado y entregar la información sobre su número de pasajero frecuente del programa LATAM PASS. El Grupo LATAM se reserva el derecho a solicitar en cualquier momento, mientras la categoría se encuentre vigente, documentos legales que acrediten que el beneficiario es un empleado del Cliente corporativo asociado.
- En caso de que el Pasajero Corporativo posea una categoría del programa LATAM PASS inferior a la solicitada, su categoría efectiva será la categoría entregada.
- En caso de que el Pasajero Corporativo posea una categoría superior a la solicitada, su categoría efectiva será la categoría vigente al momento de realizar la solicitud.
- El Pasajero Corporativo puede acceder a este beneficio siempre y cuando posea una cuenta LATAM Pass al momento de realizar la solicitud.
- Una vez que la categoría es entregada, su vigencia será hasta marzo del año siguiente al año de solicitud.
- Los beneficios otorgados por cada una de las categorías entregadas son los otorgados directamente por el Programa LATAM Pass.

b. Prioridad en la asignación de asiento:

i. Generalidades:

- Se entregará al pasajero corporativo el mejor asiento disponible de manera automática por la tarifa adquirida al momento de realizar el check-in de su vuelo. Los parámetros, ordenados de más relevante a menos relevantes, para definir la calidad de un asiento son la siguiente:
 - Ubicación longitudinal del asiento: Se considera de mejor calidad a aquel asiento que se encuentra más próximo a la cabina del piloto del avión.
 - Ubicación horizontal del asiento: Se considera de mejor calidad a aquel asiento que se encuentra al lado de un pasillo del avión, seguido en prioridad por aquel que se encuentra al lado de una ventana del avión.

- Para el caso de los tickets comprados en la cabina economy, el beneficio no incluye la asignación de los asientos LATAM+ disponibles al momento de hacer el check-in del vuelo.
- Las compras de tarifas BASIC no incluyen la entrega del beneficio de asignación de asiento preferente.
- Las compras de Grupos no incluyen la entrega de este beneficio.
- Las compras a través de Tarifas Fijas no incluyen la entrega de este beneficio.
- La entrega del beneficio se realizará de manera automática para aquellas empresas que por su Tier puedan acceder a él, siempre y cuando el pasajero corporativo entregue el Tourcode de la empresa al momento de emitir el ticket.
- El beneficio de asignación de asiento preferente es entregado a los pasajeros de acuerdo a la siguiente lógica de distribución:
 1. Pasajeros que posean una categoría del programa LATAM Pass
 2. Pasajeros corporativos para los que su empresa inscrita pertenezca al Tier "Elite"
 3. Pasajeros corporativos para los que su empresa inscrita pertenezca al Tier "Plus"

c. Prioridad de re-asignación ante contingencias:

i. Generalidades:

- El beneficio otorga al pasajero corporativo, de acuerdo al Tier de la Empresa inscrita al que se encuentre asociado, prioridad de reasignación de vuelo, siempre que sea posible conforme a la legislación vigente.
- Las compras de tarifas BASIC no incluyen la entrega del beneficio de prioridad de re-asignación ante contingencias.
- Las compras de Grupos no incluyen la entrega de este beneficio.
 - Las compras a través de Tarifas Fijas no incluyen la entrega de este beneficio.
 - La entrega del beneficio se realizará de manera automática para aquellas empresas que por su Tier puedan acceder a él, siempre y cuando el pasajero corporativo entregue el

Tourcode de la empresa al momento de emitir el ticket.

d. Embarque preferente:

i. Generalidades:

- El beneficio de embarque preferente le permite al pasajero corporativo embarcar en el Grupo 3 de prioridad al momento de abordar un vuelo siempre que la legislación vigente lo permita.
- Las compras de tarifas BASIC no incluyen la entrega del beneficio de Embarque preferente.
- Las compras de Grupos no incluyen la entrega de este beneficio.
- Las compras a través de Tarifas Fijas no incluyen la entrega de este beneficio.
- La entrega del beneficio se realizará de manera automática para aquellas empresas que por su Tier puedan acceder a él, siempre y cuando el pasajero corporativo entregue el Tourcode de la empresa al momento de emitir el ticket.

A continuación se entrega el detalle de los beneficios a entregar al Cliente Corporativo asociado y sus colaboradores de acuerdo al Tier asignado:

	Classic	Superior	Plus	Elite
Beneficios para el Cliente Corporativo	Descuentos Up Front*	-	Sí	Sí
	Acumulación de Millas/Puntos	Sí	Sí+	Sí++
	Gestión de cuentas	-	Sí**	Sí***
	Programa de compensación de CO2	Sí	Sí	Sí
Beneficios para los colaboradores directos de la empresa	Categorías FFP	-	-	Sí
	Asignación de asiento preferente	-	-	Sí
	Prioridad de re-asignación ante contingencias	-	-	Sí
	Embarque preferente	-	-	Sí

*La entrega del beneficio de descuentos Up Front excluye la entrega de acumulación puntos/millas, el Cliente Corporativo asociado debe elegir el tipo de vinculación que desea si el Tier asignado lo permite.

** El beneficio "Gestión de cuentas" en las categoría Superior aplica únicamente para los Clientes Corporativos asociados que

posean una vinculación de descuento

***El beneficio "Gestión de cuentas" en la categoría Plus aplica únicamente para los Clientes Corporativos asociados que posean una vinculación de descuento.

2.4 Generalidades adicionales

- La compra de los productos de grupos y charters serán considerados como parte de la compra total realizada por el Cliente Corporativo asociado para efectos de la reclasificación de empresas, siempre y cuando la empresa indique su Tourcode o IATA dedicado al momento de la compra.

-Para que la compra de tickets por medio de agencias quede registrada a nombre del Cliente Corporativo asociado y sea considerada al momento de realizar la reclasificación del Tier, el Cliente Corporativo asociado deberá asegurar que el Tourcode se encuentre ingresado al momento de la compra.

- El Grupo LATAM se reserva el derecho a añadir o modificar los beneficios del programa notificando al Cliente Corporativo asociado con 30 días corridos de anticipación, a través del e-mail de contacto entregado al momento de su inscripción.

-En caso de que el Cliente Corporativo asociado no esté de acuerdo con alguno de los puntos expuestos en el presente documento, puede solicitar a través de su ejecutivo de ventas asignado el fin de su participación en el programa, lo que implicaría que el Cliente Corporativo asociado no podrá acceder a ningún de los beneficios o vinculaciones expuestas en este documento.

- El Grupo LATAM no será responsable, en ningún caso, por ningún tipo de pérdidas o daños que pudieran resultar para el Cliente Corporativo asociado de la conclusión del programa o cambios o modificaciones del mismo.

- El Grupo LATAM no es responsable de ningún tipo de pérdida, perjuicio, demora o daño que sufra o pueda sufrir el Cliente Corporativo asociado resultantes de, o conectados con el programa o cualquier premio y/o beneficio ofrecido, excepto en la medida en que dicha pérdida, perjuicio, demora o daño sean causados por negligencia grave o dolo del Grupo LATAM.

-Salvo autorización previa, expresa y por escrito del Grupo LATAM, la compra, venta, intercambio o transferencia, a cualquier título, de millas/puntos, premios y/o beneficios está absolutamente prohibida. En el caso que LATAM descubra con pruebas directas que una empresa o persona haya comprando, vendiendo, intercambiando o transfiriendo premios y/o beneficios, LATAM tendrá derecho a el pago por el Cliente Corporativo asociado o el Pasajero Corporativo de la tarifa completa asociada, de los perjuicios y daños causados y de los costos legales involucrados, todo ello de conformidad a la legislación vigente.

Contact Center

1. Generalidades

-El contact center aplica únicamente para solicitudes relacionadas con la compra de tickets a través de nuestros canales directos.

-Dependiendo del país de contacto el tipo de comunicación puede variar entre correo electrónico de contacto y call center.

2. Funcionamiento

Para resolver cualquier tipo de problema o consulta relacionada con la compra, devolución o cambio de los tickets aéreos comprados, un representante del Cliente corporativo asociado debe contactarse con el contact center para empresas disponible en su ubicación:

2.1 Contacto telefónico:

Para las Empresas socias ubicadas en Chile, Argentina, Perú, Ecuador, Colombia o Brasil se encuentran los siguientes números disponibles:

- Chile: 600 526 5000
- Argentina: 0810 333 5273
- Perú: 213 8328
- Ecuador: 1 700 526267
- Colombia: 01 8000 948 000
- Brasil: 0300 7710 110

2.2 Contacto vía E-mail:

Para las Empresas socias ubicadas en Chile, Perú, Argentina y Ecuador, los e-mails de contacto son los siguientes:

- Chile: grp_atencionempresas@sac.latam.com
- Perú: grp_cuentascorporativaspe@sac.latam.com ●
- Argentina: grp_atencionempresasar@sac.latam.com ●
- Ecuador: grp_atencionempresasec@sac.latam.com