

ANT.: Asociación entre LG Electronics,  
Inc. y Lufthansa Technik AG.  
Rol FNE F187-2019.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 29 ABR 2019

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**  
**DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

De conformidad con lo establecido en el Título IV "De las Operaciones de Concentración" del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973, y sus respectivas modificaciones ("DL 211"), presento a usted el siguiente informe ("**Informe**") relativo a la operación de concentración del Antecedente, recomendando la aprobación de la misma de forma pura y simple, en virtud de las razones que a continuación se exponen.

## **I. ANTECEDENTES**

### **a. Investigación.**

1. Con fecha 20 de marzo de 2019, Correlativo de Ingreso N°01391-19, los apoderados de LG Electronics, Inc. ("**LGE**") y Lufthansa Technik AG ("**LHT**") y, junto a LGE, las "**Partes**", notificaron ("**Notificación**") a la Fiscalía Nacional Económica ("**FNE**" o "**Fiscalía**") la operación de concentración relativa la constitución de un *joint venture* que tendrá como objeto el diseño, fabricación, mantenimiento y venta de productos y servicios de aeronaves y sistemas de gestión de cabina, así como de sistemas de entretenimiento para pasajeros en vuelo y sistemas de visualización para pasajeros ("**Operación**").
2. Una vez complementada la Notificación con fecha 4 de abril de 2019, mediante correlativo de ingreso N°01652-19, en los términos establecidos por medio de la resolución dictada con fecha 3 de abril de 2019, se ordenó el inicio de la investigación, con fecha 11 de abril de 2019, en conformidad con lo dispuesto en el Título IV del DL 211, bajo el Rol FNE F187-2019 ("**Investigación**").

### **b. Partes de la Operación**

3. LGE es una sociedad constituida bajo las leyes de la República de Corea, activa a nivel mundial en la provisión de equipos electrónicos, dispositivos de comunicaciones móviles y electrodomésticos. LGE lleva a cabo sus operaciones principalmente a través de cinco unidades de negocio: Entretenimiento para el hogar, Comunicaciones móviles, Electrodomésticos & Climatización, Soluciones para negocios, y Componentes de vehículos. En Chile, LGE actúa principalmente en los mercados de comunicaciones móviles, electrodomésticos y climatización y entretenimiento en el hogar.
4. Por su parte, LHT es una sociedad constituida bajo las leyes de la República Federal de Alemania, filial de propiedad absoluta de Deutsche Lufthansa AG, sociedad holding del Grupo Lufthansa. LHT se encuentra activa en la provisión de servicios de mantenimiento, reparación y revisión ("**MRO**") para aeronaves, motores y

componentes. Las actividades de LHT también incluyen el desarrollo, diseño, fabricación y suministro de sistemas de gestión de cabina (“CMS” por su sigla en inglés) y entretenimiento en vuelo (“IFE” por su sigla en inglés) fundamentalmente para *business jets*, así como sistemas y componentes para la elaboración de sistemas CMS e IFE, a través de Lufthansa Systems GmbH & Co. KG, sociedad filial de LHT. En Chile, las principales actividades de LHT están relacionadas con sus servicios MRO<sup>1</sup>. A su vez, el Grupo Lufthansa tiene algunas actividades menos relevantes en Chile, relacionadas con el mercado de transporte de pasajeros a través de la aerolínea Lufthansa, transporte de carga a través de Lufthansa Cargo, y servicios de *catering, on board retail and entertainment* y servicios logísticos en aeropuertos y aeronaves, a través de LSG Group.

5. LHT también tiene control, conjuntamente con Panasonic, sobre IDAIR GmbH (“IDAIR”), un *joint venture* activo en el suministro de sistemas IFE / CMS para aeronaves VVIP (*Very Very Important Persons*). Actualmente esta sociedad no tiene actividad en Chile.

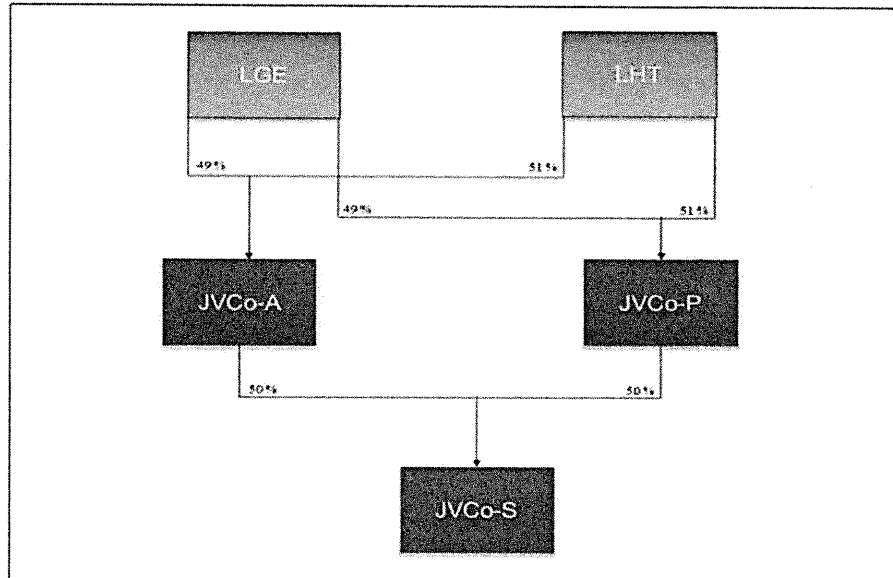
**c. Descripción de la Operación.**

6. De acuerdo con lo indicado por las Partes en la Notificación, la Operación se refiere a la creación de un *joint venture* (“JV”) que será controlado conjuntamente por LGE y LHT, de modo que la Operación sería de aquellas contempladas en la letra c) del Artículo 47 del DL 211.
7. El JV estará compuesto por tres sociedades: JVCo-A, que desarrollará sus actividades en el mercado de sistemas de gestión de aeronaves y cabinas (CMS); JVCo-P, que se dedicará principalmente en sistemas de entretenimiento para pasajeros (IFE) y sistemas relacionados con pantallas o visualización; y JVCo-S, que se enfocará en las ventas, *marketing*, y servicio al cliente de primer nivel.
8. Una vez perfeccionada la Operación, LHT tendrá el 51% del capital accionario de JVCo-A y JVCo-P, mientras que LGE será dueña del 49% restante de ambas entidades. A su vez, JVCo-A y JVCo-P serán dueñas respectivamente del 50% del capital accionario de JVCo-S. De esta manera, la estructura de propiedad proyectada tras la operación será la siguiente:

---

<sup>1</sup> Complemento, anexo 18.

**Estructura de Propiedad una vez materializada la Operación**



Fuente: Información aportada por las Partes.

9. Sin perjuicio de la propiedad accionaria proyectada, según lo informado en la Notificación<sup>2</sup>, y conforme al *Joint Venture Agreement* ("JVA") firmado por las Partes, cada uno de los tres JVCos tendrá su propia administración, respecto de las cuales las Partes designarán, cada una, un director ejecutivo para cada JVCo. Junto con lo anterior, las Partes acordaron que, en general, cualquier decisión que tomen los directores ejecutivos debe ser unánime, de modo que deben llegar a un acuerdo respecto de todas las materias relevantes relacionadas con el JV.
10. Lo anterior, en conjunto con otros antecedentes que constan en el JVA<sup>3</sup>, permiten concluir a esta División que, a pesar de la participación mayoritaria de LHT, el JV sería controlado conjuntamente por LGE y LHT.
11. En lo que se refiere a la autonomía del JV, las Partes en la Notificación señalan que, si bien acordaron una serie de medidas de cooperación entre ellas y los distintos JVCos<sup>4</sup>, ni el plan de negocios del JV, ni el propio JVA contemplan la obligación de las aerolíneas del Grupo Lufthansa en orden a adquirir productos del JV, ni la obligación del JV de adquirir componentes que produzca LGE o LHT, de modo que estas decisiones se adoptarán atendiendo a las condiciones de mercado vigentes. Sumado a lo anterior, el JV tendrá un grupo de administración dedicado, así como recursos humanos y activos para llevar a cabo sus actividades, de modo que puede considerarse que el mismo será completamente funcional una vez materializada la Operación.

**II. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE**

12. Tal como se indicó anteriormente, el JV tendrá como objeto el diseño, fabricación, mantenimiento y venta de productos y servicios relacionados con sistemas IFE y CMS.

<sup>2</sup> Notificación, pp. 12 y ss.

<sup>3</sup> Véase **Nota Confidencial N°[1]**. En adelante, los números puestos entre corchetes ("[.]") remiten a información con el carácter de confidencial, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211, disponible en el Anexo Confidencial de este informe.

<sup>4</sup> Véase **Nota Confidencial N°[2]**.

13. Tanto los sistemas IFE como CMS han sido considerados por la Comisión Europea ("CE") como parte de la categoría de productos no aviónica<sup>5</sup>. Esta categoría ha sido definida como aquel conjunto de sistemas o subsistemas que son fundamentales para el funcionamiento del avión, diferenciándolos de aquellos equipos que sirven para el control de la aeronave, la navegación, comunicación y evaluación de las condiciones de vuelo, que se encuentran comprendidos en la categoría de productos de aviónica<sup>6</sup>.
14. Los sistemas CMS son sistemas de control integrados para las cabinas de aviones, que permiten administrar aspectos como temperatura, luminosidad, nivel de humedad, comunicaciones por altoparlante, y otras funciones que corresponden a la tripulación de cabina.
15. Los sistemas IFE por su parte, conforme consta en los antecedentes de esta investigación, son sistemas empleados en la provisión de soluciones de entretenimiento y conectividad para los pasajeros de un avión durante el vuelo, incluyendo para estos efectos dispositivos que permiten acceder a películas u otros productos audiovisuales, sistemas de georreferenciación, juegos, y otros similares. Los principales sistemas IFE comercializados en la actualidad corresponden a sistemas "Embedded IFE", que se refieren a una modalidad en que los servicios se entregan a través de pantallas empotradas en la parte posterior de los asientos de la cabina, y "Wireless IFE" que son aquellos servicios entregados a través de aplicaciones de celular u otro dispositivo móvil<sup>7</sup>.
16. La CE<sup>8</sup> ha indicado que en esta industria existe una distinción tradicional entre productos adquiridos por el oferente de las aeronaves ("SFE") y aquellos productos adquiridos comúnmente por las aerolíneas ("BFE"), siendo los sistemas CMS parte de aquellos productos que son adquiridos generalmente por el fabricante (por ejemplo, Airbus y Boeing) en su proceso de diseño y elaboración de una aeronave, aun cuando en algunos casos las aerolíneas influyen de manera limitada en la personalización de estos sistemas. En el caso de los sistemas IFE, son las aerolíneas que adquieren el avión las que eligen el proveedor y fijan libremente sus necesidades de personalización.
17. En opinión de las Partes, el mercado de desarrollo y suministro de sistemas IFE puede a su vez segmentarse en atención al tipo de cliente que adquiere dichos sistemas. Lo anterior, debido a que en las aeronaves comerciales los sistemas IFE son sistemas autónomos, dada la gran cantidad de asientos que deben equiparse, mientras que en el caso de *business jets* o aviones VVIP, los sistemas IFE consisten en soluciones más integradas y específicas para las necesidades del cliente, de modo que se tienden a concentrar en un mismo sistema funcionalidades de entretenimiento personal, conectividad e incluso de gestión de cabina (CMS)<sup>9</sup>.
18. Del mismo modo, las Partes sostienen que los componentes técnicos necesarios para el desarrollo de sistemas IFE en cabinas de aviones VVIP o *business jets*, al ser altamente personalizados, tienen muy pocas semejanzas con los componentes para la producción en serie y a mayor escala, propios de los sistemas para aviones comerciales, circunstancias que determinarían la existencia de una limitada sustituibilidad de la oferta entre sistemas para diferentes tipos de aeronaves<sup>10</sup>.

<sup>5</sup> CE, Caso M.2220, "General Electric / Honeywell". Pág. 268 y ss.

<sup>6</sup> CE, Caso M.8305, "Rockwell Collins / BE Aerospace". Pág. 231 y ss.

<sup>7</sup> Véase **Nota Confidencial N°[3]**.

<sup>8</sup> CE, Caso M.8305, párr. 37.

<sup>9</sup> Notificación, p. 36.

<sup>10</sup> Notificación, p. 37.

19. En ocasiones anteriores, la jurisprudencia extranjera ha considerado estas posibles segmentaciones, pero no ha contado con antecedentes claros en este sentido, por lo que ha optado por dejar abierta la definición de mercado relevante de producto en este respecto<sup>11</sup>.
20. Finalmente, en relación al mercado relevante geográfico, la CE ha sostenido que en general los mercados de desarrollo y suministro de productos de aviónica y no aviónica tienen un alcance mundial, conclusión que también aplica respecto del desarrollo y provisión de sistemas IFE y CMS<sup>12</sup>, lo que es apoyado por las Partes en su Notificación. En opinión de esta División, la evidencia recopilada en el presente procedimiento investigativo daría cuenta de dicha realidad, en virtud a que la venta y la compra de estos sistemas tendría alcance global<sup>13</sup>.
21. Con todo, y sin perjuicio de lo señalado previamente, esta División estima que en este caso la definición de mercado relevante de producto puede dejarse abierta, puesto que, con independencia de admitir o no las distintas propuestas de las Partes, esto es, segmentando el mercado de sistemas IFE/CMS según el tipo de aeronave donde serán instalados, es posible descartar que la Operación de lugar a algún riesgo anticompetitivo, tal como se mostrará a continuación.

### **III. ANÁLISIS COMPETITIVO**

22. La Operación podría dar lugar a traslapes horizontales y verticales entre las Partes y el JV, los cuales ameritan su evaluación a objeto de acreditar o descartar eventuales riesgos anticompetitivos. No obstante, esta División estima que es posible desestimar cualquier riesgo de naturaleza horizontal o vertical como consecuencia de la materialización de la misma, en virtud de los argumentos que a continuación se exponen.
23. Respecto de los riesgos horizontales, esta División ha podido descartar la existencia de traslapes horizontales entre las Partes en el desarrollo y suministro de sistemas IFE o CMS, dado que LGE no participa actualmente en dicho mercado, de manera que la materialización de la Operación no generaría concentración de mercado alguna entre las Partes. En este sentido, el posible traslape horizontal relevante de esta Operación se daría entre el JV y LHT.
24. En cuanto a la superposición horizontal en comento, y tal como fue indicado previamente, el JV desarrollará sus actividades principalmente en lo que se refiere a la provisión de sistemas IFE y CMS para aeronaves comerciales, mientras que actualmente la actividad de LHT en este mercado se desarrolla fundamentalmente en relación con aeronaves VVIP o *Business Jets*. Como corolario de lo anterior, en caso de admitir una definición de mercado relevante que distinga por tipo de aeronave, las Partes no tendrían traslape horizontal, lo que permitiría descartar posibles riesgos a dicho nivel.
25. Ahora bien, al adoptar una definición de mercado relevante de producto amplia, que no distinga por tipo de aeronave al que estarán destinados los sistemas IFE o CMS, la materialización de la Operación daría lugar a un traslape horizontal entre LHT y el JV. A este respecto, el principal riesgo observado por esta División versa sobre la posibilidad de un aumento en precios por parte de LHT, puesto que las posibles

<sup>11</sup> CE, Caso M.8305, pár. 20.

<sup>12</sup> CE, Caso M.2220, pár. 240.

<sup>13</sup> Véase **Nota Confidencial N°[4]**.

pérdidas de clientes a partir de dicha acción se verían limitadas gracias a la recaptura de los mismos a través del futuro JV.

26. Sin perjuicio de lo anterior, y según los antecedentes que tuvo a la vista esta División, la participación de mercado de LHT utilizando datos para los años 2017 y 2018 sólo alcanzaría un [0-10]% para el desarrollo y suministro de sistemas IFE<sup>14</sup>, y de un [0-10] % en el caso de sistemas CMS<sup>15-16</sup> a nivel mundial, de modo que, bajo esta definición amplia de mercado relevante, resulta improbable la concurrencia de riesgos de índole horizontal como consecuencia de la materialización de la Operación. Lo anterior, da cuenta de la existencia de múltiples actores a los que se sumará, como entrante, el JV, lo que, en conjunto con lo ya señalado, implicaría la ausencia de habilidad de las Partes para incurrir en dichas prácticas.
27. Esta baja presencia de LHT en el mercado de IFE fue evidenciada además por un cliente nacional en el segmento de aeronaves comerciales<sup>17</sup>, el cual señaló no tener conocimiento de la presencia de LHT en el mercado de provisión de sistemas IFE o CMS, al mismo tiempo que identificó como los principales actores de este mercado a Panasonic, Thales y Zodiac.
28. Adicionalmente, podría existir una relación vertical a partir de la Operación, en virtud de que tanto LGE como LHT actualmente comercializan productos que pudieran ser empleados por el JV para la elaboración de sistemas IFE o CMS, tales como paneles de visualización en el caso de LGE, o *Wireless Access Points* (“WAPs”) y otros subsistemas en el caso de LHT. Ello podría dar lugar a eventuales riesgos de cierre de insumos o clientes.
29. Sin perjuicio de lo anterior, y salvo el caso de los módulos WAP de LHT, las Partes tendrían una muy baja o nula presencia en los mercados para componentes IFE o CMS según antecedentes tenidos a la vista por esta División<sup>18</sup>. Adicionalmente, LGE no está activo en las áreas de provisión de componentes para IFE o CMS actualmente<sup>19</sup>, lo cual permitiría descartar algún riesgo de cierre de insumos a este respecto.
30. En el caso específico de componentes WAPs para sistemas IFE/CMS, aun considerando que LHT cuenta actualmente con una participación de mercado a nivel mundial de aproximadamente [20-30]%<sup>20</sup>, también resultaría posible descartar riesgos de cierre de insumos producto de la Operación. Lo anterior, puesto que aun cuando los WAPs de LHT fueren negados a los demás productores de sistemas IFE/CMS, esta División estima que existen suficientes alternativas de proveedores en el mercado, tales como Honeywell –líder actual del mercado–, Miltope, Kontron o Zebra<sup>21</sup>. De dicha forma, resulta improbable que las Partes cuenten con la habilidad para llevar a cabo una estrategia de cierre de insumos.
31. Finalmente, la última relación vertical que pudiera resultar relevante a partir de la Operación, es aquella que existiría entre el JV, en su calidad de proveedor de sistemas IFE, y el Grupo Lufthansa, en la medida que este último podría adquirir dichos sistemas para sus propias aeronaves comerciales. Lo anterior amerita evaluar

<sup>14</sup> Véase **Nota Confidencial N°[5]**.

<sup>15</sup> Véase **Nota Confidencial N°[6]**.

<sup>16</sup> Notificación, pp. 61 y ss.

<sup>17</sup> Véase **Nota Confidencial N°[7]**.

<sup>18</sup> Notificación, p. 54.

<sup>19</sup> Lo anterior no obsta a que dicha compañía pretenda hacerlo en el futuro, independiente de su cooperación con LHT. Notificación, pp. 51 y 52.

<sup>20</sup> Véase **Nota Confidencial N°[8]**. Notificación, p. 82.

<sup>21</sup> Véase **Nota Confidencial N°[9]**.

la hipótesis de riesgo de bloqueo de clientes por parte del Grupo Lufthansa, lo que esta División considera improbable a partir de la Operación, en virtud de lo atomizado del mercado al nivel de compra de sistemas IFE por parte de aerolíneas comerciales a nivel mundial. En este sentido, las bajas participaciones que presentaría el Grupo Lufthansa a dicho nivel (menor a [0-10]%<sup>22</sup>) al año 2017, permiten ilustrar las diferentes alternativas de venta que tendrían los oferentes de dicho producto.

#### IV. CONCLUSIONES

32. En atención a los antecedentes y análisis realizado a lo largo de este informe, se recomienda aprobar la presente operación de concentración de manera pura y simple, por no resultar apta para reducir sustancialmente la competencia, salvo el mejor parecer del señor Fiscal. Ello se entiende sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados.

Saluda atentamente a usted,



*F. Coloma R.*

**FERNANDO COLOMA RÍOS  
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

*MPH*  
MPH

<sup>22</sup> Véase **Nota Confidencial N°[10]**. Notificación, p. 69 y ss.