

**ANT.:** Adquisición de control en Logística Industrial S.A. por parte de Ransa Chile SpA.

Rol FNE F371-2023.

**MAT.:** Informe de aprobación.

**Santiago, 6 de febrero de 2024**

**A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO**

**DE : JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

De conformidad a lo preceptuado en el Título IV 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 (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”), relativo a la operación de concentración del antecedente, recomendando su aprobación en forma pura y simple, por las razones que a continuación se exponen:

#### **I. ANTECEDENTES**

1. Con fecha 17 de noviembre de 2023, mediante documento correlativo de ingreso N°47.697-2023 (“**Notificación**”), Ransa Chile SpA (“**Ransa**” o “**Compradora**”), Bodegas Industriales S.A. (“**Bodegas Industriales**”) y Boinsa Inmobiliaria SpA (“**Boinsa**”, junto con Bodegas Industriales “**Vendedoras**” y conjuntamente con Ransa, “**Partes**”), notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (“**Fiscalía**”) una operación de concentración consistente en la adquisición de Logística Industrial S.A. (“**Loginsa**” o “**Entidad Objeto**”) por parte de Ransa (“**Operación**”).
2. Mediante resoluciones de fecha 30 de noviembre de 2023, esta Fiscalía dio lugar a las solicitudes de exención realizadas por las Partes, y a su vez, declaró incompleta la Notificación de conformidad al artículo 50 inciso final del DL 211.
3. Con fecha 15 de diciembre de 2023, mediante documento correlativo de ingreso N°48.024-2023, las Partes acompañaron nuevos antecedentes con el objeto de subsanar los errores y omisiones de la Notificación identificados en la resolución de incompletitud de la misma.
4. Mediante resolución de fecha 2 de enero de 2024, esta Fiscalía ordenó el inicio de la investigación de la Operación, de conformidad a lo establecido en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, bajo el Rol FNE F371-2023 (“**Investigación**”).
5. La Compradora es una sociedad constituida bajo las leyes chilenas, que no cuenta actualmente con actividades comerciales en el país. Esta es controlada por tres fondos de inversión<sup>1</sup>, que son administrados por H.I.G. Capital, LLC (“**HIG Capital**”).

---

<sup>1</sup> A saber: [REDACTED]

6. A su vez, HIG Capital administra variadas sociedades que tienen actividades en Chile. Para los efectos de este Informe, solo se mencionarán aquellas en las cuales existe una posible relación vertical con las actividades realizadas por la Entidad Objeto<sup>2</sup>. En primer lugar, se encuentra Virutex Ilko S.A. ("**Virutex**"), sociedad que realiza actividades relacionadas con la comercialización de productos para el hogar<sup>3</sup>. En segundo lugar, Siat S.p.A. ("**Siat**"), sociedad constituida bajo las leyes italianas, que comercializa maquinaria para embalaje. Finalmente, HIG Capital también administra la sociedad Vantage Speciality Chemicals S.A. ("**Vantage**"), sociedad dedicada a la comercialización de materias primas químicas.
7. Por el lado de las Vendedoras, tanto Bodegas Industriales como Boinsa son sociedades constituidas bajo las leyes de Chile, estando las actividades de ambas centradas en la administración de Loginsa.
8. Finalmente, la Entidad Objeto, Loginsa, es una sociedad constituida de conformidad con las leyes chilenas que participa en el mercado de logística de contratos en Chile.
9. La Operación consiste en la adquisición por parte de Ransa del 100% del capital social de la Entidad Objeto. Consecuentemente, la Operación corresponde a la hipótesis descrita en los términos de la letra b) del artículo 47 del DL 211, al adquirir Ransa derechos que le permitirán influir decisivamente en la administración de Loginsa y sus filiales<sup>4</sup>.

## II. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

10. Las Partes no traslapan sus actividades horizontalmente. Sin embargo, relacionan verticalmente sus actividades en una serie de mercados al desempeñarse, por un lado, Loginsa en los servicios de logística de contratos y, por otro lado, Ransa, a través de ciertas empresas administradas por HIG Capital en la comercialización de: (i) materias primas químicas, a través de Vantage, quienes demandan el servicio de logística de contratos para la administración y el transporte de sus productos<sup>5</sup>; (ii) productos para el hogar, a través de Virutex, quienes demandan el servicio de logística de contratos para la administración y el transporte de sus productos; y (iii) maquinaria para embalaje, a través de Siat, cuyos productos son demandados por las empresas de logística de contratos<sup>6</sup>.

### i. Servicios de logística de contratos

11. Según la jurisprudencia comparada, la logística de contratos abarca aquellos servicios encargados de llevar a cabo el control global del flujo de mercancías de un

---

<sup>2</sup> Las siguientes sociedades son administradas por HIG Capital y tienen ventas en Chile, sin perjuicio de lo cual, al no existir posibles traslapes, no son analizadas: [REDACTED]

[REDACTED] Digital Ware S.A.S.

[REDACTED] Mobileum Inc.;

[REDACTED] Tecsidel Chile Ltda

[REDACTED] Véase Notificación pp. 12-13.

<sup>3</sup> Virutex Ilko S.A. es a su vez controladora de las siguientes sociedades: (i) Inversiones Virutex Ilko SpA; (ii) Mamut S.A.; (iii) Virutex Chile S.A.; (iv) Ilko Chile S.A.; (v) Ilko Internacional Ltda.; y, (vi) Virutex Internacional SpA. Véase documento denominado "*Virutex*" acompañado en la Notificación.

<sup>4</sup> A saber: (i) Loginsa Transportes Limitada; (ii) Loginsa Biomedical Limitada; (iii) Loginsa Cold & Frozen Limitada; y (iv) Servicios Empresariales Loginsa Limitada.

<sup>5</sup> Complemento de la Notificación, párrafo 12.

<sup>6</sup> Notificación, párrafo 55.

cliente, desde donde se produce dicho producto hasta donde se genera el consumo por parte del cliente final<sup>7</sup>.

12. De manera similar, en investigaciones recientes, esta División ha señalado que dichos servicios corresponden a aquellos: *“comprendidos en la planificación, implementación y control de flujo de bienes transportados, abarcando labores de recepción, almacenaje, distribución, despacho y otros servicios de valor adaptables a las necesidades específicas de cada cliente”*<sup>8</sup>.
13. En este sentido, no apreciamos circunstancias que ameriten un cambio de la definición señalada en el párrafo previo, sin perjuicio de que no será necesario precisar la definición de mercado relevante, debido a que las conclusiones del presente Informe no se ven afectadas en caso de adoptarse una segmentación más estrecha.
14. Por su parte, respecto a la extensión geográfica de los servicios de logística de contratos, las Partes señalan que el rango de actividades realizado abarca un alcance nacional. Lo anterior, también es coherente con lo señalado recientemente por esta División<sup>9</sup>. Por tanto, exclusivamente para efectos del análisis competitivo, se establecerá una extensión a nivel nacional, sin que resulte necesario definir de forma precisa la dimensión geográfica del mercado relevante, dado que ello no afecta las conclusiones de la Investigación.

## ii. Comercialización de materias primas químicas

15. Este mercado se caracteriza por el abastecimiento de productos químicos, tales como emulsionantes, exfoliantes, humectantes, entre otros, a clientes consistentes en empresas de diversas industrias. Estos agentes económicos requieren dichos productos como insumos necesarios para la fabricación de productos finales en diversos sectores, como el alimentario, farmacéutico, cosmético, minero, mecánico, entre otros<sup>10</sup>.
16. Junto con lo anterior, las Partes señalan que el mercado podría segmentarse según la escala de abastecimiento de los oferentes<sup>11</sup>. Sin embargo, dada la naturaleza vertical del traslape con los servicios de logística de contratos, no resulta necesaria una definición precisa de mercado relevante de producto, ni tampoco resulta necesario segmentar el mercado en base a la orientación de los oferentes de productos químicos. Lo anterior se debe a que, en cualquier caso, a nivel nacional, los oferentes podrían requerir algún tipo de servicio de logística de contratos para comercializar sus productos. Por lo tanto, las conclusiones de la Investigación no se ven modificadas al adoptar una segmentación distinta.
17. Con respecto a la dimensión geográfica de mercado, el Comprador, a través de Vantage y sus importadores independientes, ofrece sus productos químicos a lo largo

---

<sup>7</sup> Específicamente, la Comisión Europea ha señalado que la logística de contratos corresponde a: *“la parte del proceso de la cadena de suministro que planifica, desarrolla y controla el flujo y el almacenamiento eficaces y eficientes de bienes, servicios e información relacionada desde el punto de origen hasta el punto de consumo con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes”*. Véase Comisión Europea. Caso M. 9824 XPO Logistics/Kuehne+Nagel Drinkflow Logistics Holdings, párrafo 18.

<sup>8</sup> Informe de aprobación “Adquisición de control en Bolloré Logistics SE por parte de CMA CGM S.A.” FNE F357-2023, p. 4.

<sup>9</sup> Véase Informe de aprobación “Adquisición de control en Bolloré Logistics SE por parte de CMA CGM S.A.” FNE F357-2023, p. 4.

<sup>10</sup> Véase respuesta de Ransa de fecha 11 de enero de 2024 a Oficio Ord. N°09-24.

<sup>11</sup> Esto es: (i) empresas de escala mundial; (ii) empresas orientadas al mercado externo; y (iii) empresas orientadas al mercado interno. Véase complemento de Notificación de fecha 15 de diciembre de 2023.

del territorio nacional. Por tanto, para efectos del análisis de competencia de esta División, sin que constituya necesariamente una definición precisa del mercado relevante, se utilizará un alcance nacional del mercado, dado que las conclusiones del Informe no variarían de adoptarse una extensión diferente.

### iii. Fabricación y comercialización de productos para el hogar

18. En línea con lo señalado por la jurisprudencia comparada, este mercado abarca la comercialización de: (i) productos de limpieza; (ii) productos de cocina; y (iii) otros productos del hogar<sup>12</sup>. Dichos productos son comercializados principalmente mediante cuatro canales de venta: (i) canal moderno: supermercados y tiendas por departamento; (ii) canal tradicional: tiendas de barrio; (iii) canal institucional: empresas, hoteles, restaurantes, entre otros; y (iv) canal *e-commerce*<sup>13</sup>.
19. Ahora bien, independiente del canal de venta, las empresas con presencia en el segmento de comercialización de productos para el hogar igualmente podrían requerir de los servicios de logística de contratos para la comercialización de dichos productos. Por tanto, dado el carácter vertical de la relación entre las Partes, para efectos del análisis competitivo, se dejará abierta la definición de mercado de producto, sin realizar una segmentación por categoría de producto ni tampoco por tipo de canal de venta, toda vez que las conclusiones del presente Informe no se ven modificadas al emplear una segmentación diferente.
20. Por otro lado, en relación con la dimensión geográfica del mercado relevante, los productos comercializados por Virutex son distribuidos a nivel nacional, no existiendo antecedentes que sugieran una definición más acotada del mercado geográfico. Por ende, en el presente Informe se considerará una extensión a nivel nacional, sin que ello resulte en una definición precisa del mercado relevante geográfico, toda vez que las conclusiones de la Investigación no se ven alteradas bajo una segmentación alternativa.

### iv. Fabricación y comercialización de maquinaria para embalaje

21. La Comisión Europea ha segmentado el mercado de acuerdo con el tipo de sistema de embalaje empleado. Estos son: (i) sistemas de embalaje de cartón; (ii) sistemas de embalaje de huinchas metálicas y plásticas; y (iii) sistemas de embalaje de envolturas flexibles<sup>14</sup>.
22. Sin embargo, dado el conjunto de productos comercializados por Siat<sup>15</sup> y la naturaleza vertical del traslape entre las Partes, para efectos del presente análisis la definición de mercado relevante de producto puede quedar abierta. Lo anterior, dado que una definición más estrecha de mercado no altera las conclusiones del presente Informe.
23. De manera similar, sin realizar una definición precisa del mercado relevante geográfico, para efectos del análisis se utilizará una extensión nacional del mercado, ya que las conclusiones del presente Informe no se ven alteradas de adoptar una definición diferente. Además, lo anterior se encuentra en línea con el hecho de que

---

<sup>12</sup> Véase *Competition & Markets Authority. Completed acquisition by JRJR 33, Inc. (formerly CVSL Inc.) of Betterware Limited*. ME/6582-15.

<sup>13</sup> Véase respuesta de Ransa de fecha 11 de enero de 2024 a Oficio Ord. N°09-24.

<sup>14</sup> Véase Comisión Europea, casos: (i) M.10353 - GRAPHIC PACKAGING HOLDING COMPANY / AR PACKAGING GROUP; (ii) M.970 - TKS/ ITW Signode /Titan; y (iii) M.9094 – AMCOR / BEMIS.

<sup>15</sup> Dichos productos son: (i) equipos de encintado (automáticos y semiautomáticos); (ii) máquinas envolventoras; (iii) máquinas flejadoras; (iv) máquinas flexográficas; y (v) dispensadores de cinta adhesiva.

los productos de Siat son mayoritariamente comercializados a través de terceros distribuidores en Chile.

### III. ANÁLISIS COMPETITIVO

24. La adquisición de Loginsa por parte de Ransa no genera traslapes horizontales entre la Partes. Sin perjuicio de ello, esta División evaluó si la Operación puede generar riesgos de carácter vertical, en atención a la relación entre: (i) los servicios de logística de contratos como insumo para la comercialización de materias primas químicas; (ii) los servicios de logística de contratos como insumo para la comercialización de productos para el hogar; y (iii) la maquinaria para embalaje como insumo para los servicios de logística de contratos.
25. Específicamente, se analizó si el perfeccionamiento de la Operación podría incrementar la habilidad de las Partes para eventualmente llevar a cabo estrategias exclusorias en los mercados afectados, ya sea mediante una estrategia de bloqueo de insumos, afectando a los competidores aguas abajo en los mercados traslapados verticalmente, o bien, a través de una estrategia de bloqueo de clientes, afectando a los competidores aguas arriba en dichos mercados<sup>16</sup>.

#### i. Riesgos verticales

##### a. Logística de contratos como insumo para la comercialización de materias primas químicas

26. En primer lugar, esta División analizó si Loginsa tendría la habilidad de bloquear el acceso a los servicios de logística de contratos a los competidores de Vantage en la comercialización de materias primas químicas. Respecto a este posible bloqueo de insumos, cabe destacar que actualmente Loginsa no cuenta con la autorización legal para el transporte de productos químicos<sup>17</sup>, según la normativa vigente<sup>18</sup>.
27. Junto con ello, existen una serie de competidores que en la actualidad cuentan con la autorización para realizar el transporte de sustancias peligrosas, tales como, Logística y Transportes Santa Patricia Limitada<sup>19</sup>, Logec<sup>20</sup>, Imolog<sup>21</sup> y Tw Logística<sup>22-23</sup>. Por ende, las Partes no tendrían la habilidad para realizar un bloqueo de insumos a los competidores aguas abajo de Vantage.
28. Por otro lado, esta División también analizó si las Partes tendrían la habilidad de realizar un bloqueo de clientes que comercializan materias primas químicas a los competidores de Loginsa con ocasión del perfeccionamiento de la Operación.

<sup>16</sup> Dicho análisis ha sido utilizado en investigaciones previas llevadas a cabo por esta División. Al respecto, véase: Informe de Aprobación "Adquisición de control en activos de la marca First por parte de Inversiones Mitta SpA" Rol FNE F223-2019; Informe de Aprobación "Adquisición de control en Cobra Servicios Comunicaciones y energía, S.L.U. por parte de Vinci S.A." Rol FNE F294-2021; e Informe de Aprobación "Adquisición de control en Inversiones Blue SpA CPA y filiales por parte de Copec S.A. y otra" Rol FNE F328-2022, entre otros.

<sup>17</sup> Véase Complemento de la Notificación, p.3.

<sup>18</sup> La normativa vigente corresponde al Decreto Supremo N°298, de 1995, del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones que Reglamenta el Transporte de Cargas Peligrosas por Calles y Caminos ("DS 298").

<sup>19</sup> Véase respuesta de Ransa de fecha 11 de enero de 2024 a Oficio Ord. N°09-24.

<sup>20</sup> Véase <http://logec.cl/web/> [última visita 6 de febrero de 2024].

<sup>21</sup> Véase <https://www.imolog.cl/quimica-y-cargas-peligrosas/> [última visita 6 de febrero de 2024].

<sup>22</sup> Véase <https://www.tw.cl/carga-peligrosa/> [última visita 6 de febrero de 2024].

<sup>23</sup> Si bien Logec y TW Logistics no explicitan contar con la autorización correspondiente del DS 298, señalan tener las autorizaciones normativas para transportar cargas peligrosas.



29. Al respecto, las Partes carecen de la habilidad para realizar una estrategia de bloqueo de clientes. A modo de referencia, como se observa en la Tabla N°1, los servicios de logística de contratos demandados por Vantage equivalen al [0-10]%<sup>24</sup> de los ingresos totales de Loginsa en el año 2022. **Nota Confidencial [1]**

**Tabla N°1: Importancia relativa de Vantage para Loginsa (2022)**  
**Nota Confidencial [2]**

Empresa	Partida	2022
Vantage	Costos logística de contratos	[-]
Loginsa	Ingresos totales	[-]
	Costos Vantage/Ingresos Loginsa	[0-10]%

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes.

30. Por tanto, aun en el caso de que Loginsa obtuviera las autorizaciones para transportar materias primas químicas, Vantage sería un cliente de menor relevancia dentro del mercado de prestación de servicios de logística de contratos, no teniendo la habilidad para ejercer un bloqueo de clientes a los competidores de Loginsa aguas arriba.

**b. Logística de contratos como insumo para la comercialización de productos para el hogar**

31. En segundo lugar, esta División analizó si la Operación, y la integración vertical que produce, generaría en las Partes la habilidad para bloquear el acceso de los servicios de logística de contratos a los competidores de Virutex en la comercialización de productos para el hogar.
32. En relación con este eventual bloqueo de insumos, las Partes no tendrían la habilidad para implementar una estrategia exclusoria de esa naturaleza. Esto se debe a que, aguas arriba, respecto al mercado de logística de contratos, Loginsa posee una participación de mercado inferior al 20%<sup>25</sup>, sumado a que existen otros actores presentes en el mercado capaces de ejercer presión competitiva a las Partes<sup>26</sup>.
33. Junto con lo anterior, esta División evaluó si la Operación provocaría que Virutex adquiriera la habilidad de ejercer un potencial bloqueo de clientes a los competidores de Loginsa en lo que respecta a los servicios de logística de contratos. En base a los antecedentes recabados durante la Investigación, es posible descartar el surgimiento de dicha restricción vertical, toda vez que Virutex no tendría la relevancia suficiente para ejercer dicho bloqueo. A modo de referencia, y tal como se observa en la Tabla N°2, Virutex representa un [10-20]% del total de los ingresos de Loginsa durante el año 2022. **Nota Confidencial [3]**

**Tabla N°2: Importancia relativa de Virutex para Loginsa (2022)**  
**Nota Confidencial [4]**

Empresa	Partida	2022
Virutex	Costos logística de contratos	[-]
Loginsa	Ingresos totales	[-]

<sup>24</sup> La información entre corchetes ("[-]") se refiere a información de carácter confidencial, conforme a lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211. Dicha información se encuentra contenida en un Anexo de notas confidenciales.

<sup>25</sup> Fuente: Informe de aprobación "Adquisición de control en Bolloré Logistics SE por parte de CMA CGM S.A.", FNE F357-2023.

<sup>26</sup> Tales como Ulog, Sitrans o TW Logística.

Costos Virutex/Ingresos Loginsa	[10-20]%
---------------------------------	----------

Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las Partes.

34. Adicionalmente, cabe destacar la existencia de una serie de competidores de Virutex en la comercialización de productos para el hogar que son independientes de las Partes, tales como: (i) Cambiaso Hermanos (Fibro, Superior, Basulip); (ii) SC Johnson (Lysoform, Ziploc); (iii) Unilever (Soft, CIF, Fuzol); y (iv) Procter & Gamble (Magistral, Ariel), entre otros<sup>27</sup>. Por tanto, existen diversas alternativas a Virutex en la comercialización de productos para el hogar que limitarían la habilidad de las Partes para ejercer una estrategia de bloqueo de clientes.

### c. Maquinaria para embalaje como insumo para los servicios de logística de contratos

35. Por otra parte, esta División analizó si, producto de la Operación, las Partes podrían desarrollar una estrategia de bloqueo de insumos hacia los competidores de Loginsa en el mercado de logística de contratos, al limitarles el acceso a productos relativos a maquinaria para embalaje comercializados por Siat.
36. Al respecto, cabe mencionar que la mayor parte de la comercialización de los productos de maquinaria para embalaje en Chile por parte de Siat se realiza a través de terceros importadores independientes de las Partes<sup>28</sup>. Específicamente, solo el [0-10]% de sus ventas fueron comercializadas mediante venta directa<sup>29</sup>. **Nota Confidencial [5]**
37. Junto con lo anterior, los competidores de Loginsa señalaron contar con una serie de alternativas en el mercado de maquinaria para embalaje. Entre las empresas mencionadas, se encuentran: (i) Socopack; (ii) Groupack; (iii) Envatek; y (iv) Gampack, entre otras<sup>30</sup>. Por tanto, las Partes no tendrían la habilidad para ejercer una estrategia de bloqueo de insumos en lo que respecta a la comercialización de maquinaria para embalaje a los competidores de Loginsa en los servicios de logística de contratos.
38. Finalmente, esta División analizó si las Partes tendrían la habilidad de realizar un eventual bloqueo de clientes a los competidores de Siat en el mercado de maquinaria para embalaje, en atención a la existencia de Loginsa como cliente integrado verticalmente.
39. Sin embargo, de los antecedentes recabados durante la Investigación, es posible descartar dicho riesgo vertical, debido a que en los últimos años, específicamente en el último quinquenio, Loginsa [-]<sup>31</sup>. Por tanto, las Partes no tendrían la habilidad para ejercer un potencial bloqueo de clientes a los competidores de Siat en el mercado de maquinaria para embalaje. **Nota Confidencial [8]**

<sup>27</sup> Véase respuesta de Ransa de fecha 11 de enero de 2024 a Oficio Ord. N°09-24.

<sup>28</sup> Empresas tales como Importadora Imprecin SpA, 3M Chile S.A. o Antalis Abitek SpA. Véase respuesta de Ransa de fecha 11 de enero de 2024 a Oficio Ord. N°09-24.

<sup>29</sup> Véase Notificación, pp. 20-21. A mayor abundamiento, [-]. Véase respuesta de Ransa de fecha 11 de enero de 2024 a Oficio Ord. N°09-24. **Nota Confidencial [6]**

<sup>30</sup> Véase respuesta de [-] a Oficio Circ. N°2-24 de fecha 10 de enero de 2024 y respuesta de [-] a Oficio Circ. N°2-24 de fecha 10 de enero de 2024. **Nota Confidencial [7]**

<sup>31</sup> Véase respuesta de Loginsa de fecha 11 de enero de 2024 a Oficio Ord. N°10-24.

#### IV. CONCLUSIONES

40. En atención a los antecedentes tenidos a la vista y al análisis realizado en el presente 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. Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de esta Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

**Vicente  
Lagos Toro**

Firmado digitalmente  
por Vicente Lagos Toro  
Fecha: 2024.02.06  
16:20:59 -03'00'

**VICENTE LAGOS TORO  
JEFE DE DIVISIÓN DE FUSIONES (S)**

MGB/FRA