

ANT.: Adquisición de control en Hospitalia Productos Médicos SpA por parte de Vicsa Safety Comercial Limitada
Rol FNE F421-2025.

MAT.: Informe de aprobación.

Santiago, 1° de julio de 2025.

A : FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)

DE : JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad con lo establecido en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, 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 señalan:

I. ANTECEDENTES

1. Mediante presentación de fecha 10 de abril de 2025, ingreso correlativo N°61.783-2025 (**"Notificación"**), Vicsa Safety Comercial Limitada (**"Vicsa"** o **"Comprador"**), e Inversiones Urca Limitada, Roberto Urzúa Gac y Erica Castillo Taucher (**"Vendedores"** y, todos conjuntamente, **"Partes"**), notificaron a esta Fiscalía Nacional Económica (**"Fiscalía"**) una operación de concentración, consistente en la eventual adquisición de influencia decisiva en Hospitalia Productos Médicos SpA (**"Hospitalia"** o **"Entidad Objeto"**) por parte de Vicsa (**"Operación"**). Asimismo, solicitaron la exención de acompañar determinados antecedentes a la Notificación.
2. Con fecha 25 de abril de 2025, la Fiscalía resolvió la falta de completitud de la Notificación, y eximió a las Partes de acompañar ciertos antecedentes. Posteriormente, mediante presentación de fecha 12 de mayo de 2025, ingreso correlativo N°62.431-2025, las Partes subsanaron los errores y omisiones de la Notificación identificados por la Fiscalía.
3. Conforme a lo señalado en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, con fecha 27 de mayo de 2025 la Fiscalía instruyó el inicio de la investigación de la Operación, bajo el Rol FNE F421-2025 (**"Investigación"**).
4. Con fecha 17 de junio de 2025, esta División de Fusiones (**"División"**) puso en conocimiento de las Partes que las cláusulas de no-competencia y no-solicitud acordadas en el contrato de compraventa de acciones de fecha 5 de marzo de 2025¹, no podían ser consideradas como accesorias a la operación de concentración notificada, al observarse que estas no resultarían necesarias para su implementación, por no ajustarse a los criterios

¹ Cuyo texto fue incluido en el anexo denominado "Anexos Comprador – Anexo 1 – SPA" de la Notificación.

de proporcionalidad en sus aspectos material y temporal². Frente a dicha información, las Partes presentaron con fecha 30 de junio de 2025, ingreso correlativo N°63.455-2025, una modificación de dichas cláusulas³, ajustando las cláusulas de no-competencia y no-solicitud a los criterios de proporcionalidad material y temporal asentados en la jurisprudencia⁴.

II. PARTES Y OPERACIÓN

5. Vicsa es una sociedad constituida en Chile, dedicada a la importación y distribución mayorista de equipos de protección personal (“EPP”) y productos de seguridad industrial, incluyendo vestimenta técnica y de trabajo, calzado de seguridad, productos de primeros auxilios y otras soluciones de seguridad especializadas⁵.
6. El controlador final de Vicsa es Bunzl plc (“**Bunzl**”), compañía matriz de un grupo internacional de servicios y distribución con sede en el Reino Unido, que cotiza en la Bolsa de Valores de Londres, y que a nivel mundial ofrece productos especializados y servicios de valor agregado para las industrias alimentaria, de limpieza e higiene y de seguridad, teniendo operaciones en América, Europa y Asia Pacífico⁶. En Chile, Bunzl se dedica a la comercialización de productos para servicios de alimentación y seguridad industrial a través de Vicsa y otras filiales locales⁷.
7. Los Vendedores corresponden a: (i) Inversiones Urca Limitada, vehículo de inversión que posee una parte del capital de la Entidad Objeto y otro tipo de inversiones; y, (ii) el señor Roberto Urzúa Gac y la señora Erica Castillo Taucher, fundadores y actuales controladores de Hospitalia⁸.
8. En cuanto a la Entidad Objeto, Hospitalia es una empresa chilena que se dedica a la importación y distribución mayorista local de insumos y dispositivos médicos a instituciones de salud públicas y privadas, principalmente productos médicos desechables e insumos

² En particular, esta División observó que la cláusula de no-competencia se excedía en el ámbito temporal pues tenía una duración de cinco años, mientras que la cláusula de no-solicitud se excedía en el ámbito material, al incluir a trabajadores o ejecutivos que por despido o renuncia hubieran terminado su relación contractual con Hospitalia, y en su ámbito temporal, al tener también cinco años de vigencia.

³ Dicha modificación al contrato de compraventa de acciones no fue considerada como una modificación significativa, conforme a lo dispuesto en el inciso sexto del artículo 48 del DL 211. Lo anterior, teniendo en consideración que, en este caso particular, la modificación recae únicamente en una reducción del alcance y el plazo de vigencia de las cláusulas restrictivas a la competencia acordadas al momento de la Notificación, tornándolas accesorias a la Operación.

Véase: Guía de Competencia, publicada por la Fiscalía en junio de 2017, párrafo 118. Disponible vía web en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2025/06/FNE_Guia_Competencia_2017.pdf> [última visita: 1° de julio de 2025].

⁴ Las Partes modificaron dichas estipulaciones limitándolas a tres años en ambos casos, y suprimiendo su aplicación para supuestos de renuncia o despido de trabajadores o ejecutivos. Además, en una presentación anterior, las Partes justificaron la transferencia de *know-how* con ocasión de la Operación, con argumentos análogos a los que se sintetizarán en el párrafo 18 de este Informe. Véase: presentación de las Partes de fecha 26 de junio de 2025, ingreso correlativo N°63.396-2025, y presentación de las Partes de fecha 30 de junio de 2025, ingreso correlativo N°63.455-2025.

⁵ Notificación, pp. 4 y 7. Para más información acerca de Vicsa, véase: <<https://vicsa.cl/>> [última visita: 1° de julio de 2025].

⁶ *Ibid.* Para más información acerca de Bunzl, véase: <<https://www.bunzl.com/>> y <<https://www.bunzllatam.com/>> [última visita: 1° de julio de 2025].

⁷ Las otras filiales de Bunzl en Chile son las siguientes: (i) Bunzl Chile Holdings SpA, sociedad holding; (ii) DPS Chile Comercial Ltda., dedicada a la importación y distribución al por mayor de productos desechables para servicios de alimentos e insumos relacionados; (iii) Tecno Boga Comercial Ltda., dedicada a la importación y distribución de calzado de seguridad industrial; y, (iv) B2B Web Distribuição de Produtos Chile SpA, entidad que diseña e implementa la estrategia de comercio electrónico de Bunzl. Notificación, pp. 8-9.

⁸ Notificación, p. 10.

quirúrgicos, a nivel nacional. También ofrece servicios de diseño y provisión de equipamiento para centros de simulación clínica para la formación de profesionales de la salud⁹.

9. La Operación consiste en la adquisición de todas las acciones emitidas y en circulación representativas del capital de Hospitalia, actualmente de propiedad de los Vendedores, por parte de Vicsa, mediante un contrato de compraventa de acciones celebrado entre las Partes con fecha 5 de marzo de 2025. De acuerdo con lo señalado por las Partes, la Operación correspondería a la hipótesis descrita en el artículo 47 letra b) del DL 211, al adquirir Bunzl, por medio de Vicsa, influencia decisiva sobre la administración de Hospitalia.

III. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

10. De acuerdo con el Código Sanitario, los insumos y dispositivos médicos comprenden los instrumentos, aparatos, dispositivos y otros artículos o elementos destinados al diagnóstico, prevención y tratamiento de enfermedades de seres humanos, excluyendo productos farmacéuticos o medicamentos, alimentos o productos cosméticos y de higiene personal¹⁰. Dicha definición legal ha sido considerada en pronunciamientos previos para efectos de delimitar el mercado de insumos y dispositivos médicos ("**Insumos Médicos**")¹¹. Además, se ha caracterizado a la provisión de Insumos Médicos distinguiendo entre distintos tipos de instituciones o establecimientos de salud, sin incluir otros canales¹², y con un alcance nacional¹³.
11. Por otra parte, los EPP y productos de seguridad industrial comercializados consisten en productos destinados a la protección de los trabajadores, tales como guantes, calzado de seguridad, cascos, protección para oídos y ojos, y vestimenta de trabajo, suministrados tanto a empresas industriales como a distribuidores minoristas.
12. En jurisprudencia comparada se ha descrito el mercado de EPP como aquel que comprende equipos o productos diseñados para proteger a las personas de lesiones o enfermedades resultantes del contacto con peligros radiológicos, químicos, físicos, mecánicos, eléctricos u otros, dividiendo el mercado según la parte del cuerpo que el equipamiento está destinado a proteger. Así, se ha segmentado el mercado de EPP entre ropa de trabajo tradicional,

⁹ Notificación, p. 9. Para más información acerca de Hospitalia, véase: <<https://www.hospitalia.cl/>> [última visita: 1° de julio de 2025].

¹⁰ El artículo 111 del Código Sanitario, contenido en el Decreto con Fuerza de Ley N°725, de 1967, del entonces Ministerio de Salud Pública, define a los "elementos de uso médico" como "[l]os instrumentos, aparatos, dispositivos y otros artículos o elementos destinados al diagnóstico, prevención y tratamiento de enfermedades de seres humanos, así como al reemplazo o modificación de sus anatomías y que no correspondan a las substancias descritas en los artículos 95, inciso primero [productos farmacéuticos o medicamentos], 102 [productos alimenticios] y 106 [productos cosméticos y productos de higiene y odorización personal]".

En el mismo sentido, el Decreto Supremo N°825, de 1999, del Ministerio de Salud, que Aprueba el Reglamento de Control de Productos y Elementos de Uso Médico, en su artículo 1° define a los "dispositivos médicos o artículos de uso médico" como "[c]ualquier instrumento, aparato, aplicación, material o artículo, incluyendo software, usados solos o en combinación y definidos por el fabricante para ser usados directamente en seres humanos, siempre que su acción principal prevista en el cuerpo humano no se alcance por medios farmacológicos, inmunológicos o metabólicos, aunque puedan concurrir tales medios a su función; con el propósito de diagnóstico, prevención, seguimiento, tratamiento o alivio de una enfermedad, daño o discapacidad; de investigación o de reemplazo o modificación de la anatomía o de un proceso fisiológico, o de regulación de la concepción".

¹¹ Minuta de archivo, Denuncia reservada Rol N°2572-19 FNE, párrafo 5.

¹² Como, por ejemplo, el canal *business to business* (B2B) o el canal minorista.

¹³ Sentencia N° 184/2022 del H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, en autos caratulados "Demanda de Asilfa en contra de Cenabast", Rol C-374-19, considerando 82°. Cabe hacer presente que la definición del mercado relevante en dicho caso se incluyó el aprovisionamiento de medicamentos, debido a la participación de la Central de Abastecimiento del Sistema Nacional de Servicios de Salud en aquel proceso. No obstante, dicha situación no resulta aplicable a esta Investigación, toda vez que Hospitalia no comercializa ni distribuye medicamentos.

ropa de protección, calzado de protección, protección contra caídas, protección de manos, protección respiratoria, y equipos de protección de cabeza, ojos, cara y oídos (“**Seguridad Industrial**”). En cuanto al mercado relevante geográfico, se ha considerado al menos con alcance nacional, dejando la definición abierta¹⁴.

13. En la Notificación, las Partes afirman que las entidades del grupo Bunzl en Chile, y Hospitalia, no superponen sus actividades horizontal ni verticalmente. Ello, por cuanto ninguna de las entidades del grupo empresarial del Comprador participa en el negocio de importación y distribución al por mayor de Insumos Médicos en Chile, o en algún negocio verticalmente relacionado a este¹⁵.
14. Por otro lado, esta División determinó la plausibilidad de considerar un mercado de producto más estrecho, que distinguiera entre cada elemento individualmente considerado, i.e. mascarillas de distinto tipo, guantes, cuellos ortopédicos, etcétera, al ser este el escenario más conservador, que maximiza la concentración generada por la Operación¹⁶.
15. Para dichos efectos, esta División tuvo a la vista que, en el mismo sentido a lo señalado por las Partes, tanto un competidor en la comercialización de Insumos Médicos, como clientes de dichos insumos y de productos de Seguridad Industrial, fueron contestes en considerar a Hospitalia y Vicsa como proveedores que no ofrecerían productos sustitutos, pues atenderían a una demanda diferente y especializada en cada caso¹⁷. En concreto, los clientes consultados en el transcurso de la Investigación no consideraron a cada uno como alternativa de otro, desconociéndoles incluso en su categoría de proveedor¹⁸.
16. De forma adicional a lo anterior, esta División dio revisión a la oferta de cada una de las Partes, en virtud de lo cual pudo observar que para el último año no existe entre Hospitalia y Vicsa coincidencia entre clientes ni tampoco entre categorías de clientes, en tanto Hospitalia enfoca su oferta casi exclusivamente en prestadores de servicios de salud públicos y privados (con un 99,8%)¹⁹, mientras que Vicsa no registra ninguna venta a aquellos prestadores, enfocando su oferta en empresas mineras, contratistas, constructoras y similares²⁰.
17. Además, esta División pudo comprobar que incluso cuando un mismo producto pudiera considerarse similar entre Insumos Médicos y Seguridad Industrial, cada cliente demandaría certificaciones y requerimientos técnicos específicos para cada producto, de

¹⁴ Véanse: Comisión Europea, Caso M.5012 3M / AEARO (2008), párrafo 8 y siguientes; Caso M.5908 HONEYWELL/ SPERIAN (2010), párrafos 10 y siguientes; y, Caso M.8486 3M COMPANY / SCOTT SAFETY (2017), párrafos 7 y siguientes.

¹⁵ Notificación, p. 4.

¹⁶ Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales, publicada por la Fiscalía en mayo de 2022, párrafo 13.

¹⁷ Véanse: (i) declaración de gerente general de competidor de Hospitalia de fecha 9 de junio de 2025; (ii) declaración de ejecutivo de cliente de Hospitalia de fecha 18 de junio de 2025; y, (iii) declaración de ejecutivo de cliente de Vicsa de fecha 18 de junio de 2025.

¹⁸ Véanse: (i) declaración de ejecutivo de cliente de Hospitalia de fecha 18 de junio de 2025; y, (ii) declaración de ejecutivo de cliente de Vicsa de fecha 18 de junio de 2025.

¹⁹ Véanse: (i) declaración de Roberto Urzúa Gac, director de Hospitalia, y René Montané Hispa, gerente general de la misma entidad, de fecha 30 de mayo de 2025; y (ii) respuesta de Inversiones Urca Limitada a Oficio Ord. N°1047-25, de fecha 30 de mayo de 2025.

²⁰ Véanse: (i) declaración de Leonardo Adrián Caliz, *Finance Director Latam* de Grupo Bunzl y Agustín Tort Urrutia, *Managing Director* de Vicsa, de fecha 2 de junio de 2025; y, (ii) respuesta de Vicsa a Oficio Ord. N°1048-25, de fecha 4 de junio de 2025.

manera que un producto que sirve para un demandante de Insumos Médicos no necesariamente sirve para uno de Seguridad Industrial, y viceversa²¹.

18. Finalmente, esta División pudo observar que la venta de Insumos Médicos requiere un *know-how* especializado, con una fuerza de venta dedicada a atender necesidades particulares y propias de los servicios de salud, que van en la línea de asegurar los cuidados necesarios para realizar prestaciones sanitarias, bajo una estricta normativa, propia de la *lex artis* médica²². Si bien aquello también puede darse en la venta de productos de Seguridad Industrial, lo cierto es que el conocimiento empleado en cada caso difiere entre sí, y no son directamente sustituibles uno respecto del otro²³.
19. Consecuentemente, esta División estima que de la Investigación no surgen antecedentes que hagan variar la definición de mercado relevante adoptada previamente por la jurisprudencia nacional y, por tanto, el análisis de los efectos de la Operación se realizó sobre la base del mercado de distribución y comercialización mayorista de Insumos Médicos, con un alcance nacional.

IV. ANÁLISIS COMPETITIVO

20. Habiéndose confirmado la ausencia de traslapes horizontales o relaciones verticales actuales o potenciales entre las Partes, esta División pudo descartar que del perfeccionamiento de la Operación se deriven riesgos unilaterales. Además, la ausencia de clientes comunes entre las Partes, conforme se mencionó anteriormente, permitiría descartar también que la Operación conlleve posibles efectos de conglomerado.
21. De este modo, en el marco de la Investigación, esta División pudo corroborar que la Operación no sería apta para reducir sustancialmente la competencia.

V. CONCLUSIONES

22. A la luz de los antecedentes expuestos en los párrafos anteriores, esta División ha podido constatar que no se producen superposiciones entre las actividades del Comprador y la Entidad Objeto en virtud de la Operación y, por tanto, esta no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en los mercados analizados.
23. Por tanto, en atención a los antecedentes y al análisis realizado en el presente Informe, se recomienda aprobar la Operación de forma pura y simple, salvo el mejor parecer del señor

²¹ Véanse: (i) Declaración de Roberto Urzúa Gac, director de Hospitalia, y René Montané Hispa, gerente general de la misma entidad, de fecha 30 de mayo de 2025; (ii) declaración de gerente general de competidor de Hospitalia de fecha 9 de junio de 2025; (iii) declaración de ejecutivo de cliente de Hospitalia de fecha 18 de junio de 2025; y, (iv) declaración de ejecutivo de cliente de Vicsa de fecha 18 de junio de 2025.

²² En la misma línea, las Partes indican que el negocio de Hospitalia es intensivo en conocimiento técnico, normativo, comercial y organizacional, que estaría presente en los distintos niveles de su operación, por ejemplo, en el conocimiento de la normativa sectorial aplicable a la distribución de Insumos Médicos, en la fuerza de ventas y personal con conocimiento en compras públicas, y en las relaciones con sus proveedores. Véase: Presentación de las Partes de fecha 26 de junio de 2025, pp. 7-9.

En similar sentido: (i) Informe de aprobación, "Adquisición de control en Power Train Technologies Chile S.A. por Marubeni Corporation". Rol FNE F360-2023; y, (ii) Informe de aprobación, "Adquisición de control en Servicios de Respaldo de Energía Teknica Limitada y Enersafe S.A. por parte de Legrand Chile Btcino Limitada". Rol FNE F348-2023.

²³ Véanse: (i) Declaración de Roberto Urzúa Gac, director de Hospitalia, y René Montané Hispa, gerente general de la misma entidad, de fecha 30 de mayo de 2025; (ii) declaración de gerente general de competidor de Hospitalia de fecha 9 de junio de 2025; y, (iii) declaración de ejecutivo de cliente de Hospitalia de fecha 18 de junio de 2025.

Fiscal Nacional Económico (S). Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía para velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

ANÍBAL PALMA MIRANDA
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

MDE/FRA/LLS