

**En lo principal:** Interpone Requerimiento en contra de Delivery Hero S.E. y otro. **En el primer otrosí:** Designa receptores judiciales. **En el segundo otrosí:** Solicita lo que indica. **En el tercer otrosí:** Solicita exhorto internacional. **En el cuarto otrosí:** Personería. **En el quinto otrosí:** Patrocinio y poder. **En el sexto otrosí:** Forma de notificación.

## H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

Jorge Grunberg Pilowsky, Fiscal Nacional Económico, en representación de la **Fiscalía Nacional Económica** (en adelante, "**Fiscalía**" o "**FNE**"), ambos domiciliados para estos efectos en Huérfanos N°670, piso 8, comuna de Santiago, al H. Tribunal respetuosamente digo:

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 3°, 5°, 18 y siguientes, 26, 39 y en las demás normas pertinentes 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, que fija normas para la defensa de la libre competencia (en adelante, "**DL 211**"), y fundado en los antecedentes de hecho, de derecho y económicos que a continuación se expondrán, interpongo Requerimiento en contra de las siguientes personas (en adelante, "**Requeridas**"):

- (i) **Delivery Hero S.E.** (en adelante, "**Delivery Hero**"), representada legalmente por Lars Niklas Östberg, Marie-Anne Popp o David Pieter-Jan Vandepitte, se ignora ocupación u oficio, todos domiciliados en Oranienburger Straße 70, 10117, Berlín, Alemania, cuya filial en Chile para efectos de notificación es Delivery Hero E Commerce Chile SpA (en adelante, "**Pedidos Ya Chile**"), RUT N°76.211.425-9, representada indistintamente por Javier Aránguiz Giglio, Lucas Campaña Guzmán, o Juan Martín López, todos domiciliados para estos efectos en Apoquindo N°3000, piso 7, Las Condes, Región Metropolitana; y,
- (ii) **Glovoapp23 S.A.** (en adelante, "**Glovo**") representada legalmente por Arnau Cortés Argemí u Oscar Pierre Miquel, se ignora profesión u oficio, todos domiciliados en calle Llull 108, Barcelona, España, cuya filial en Chile para efectos de notificación es Glovoapp Chile SpA (en adelante, "**Glovo Chile**"), RUT N°76.600.752-K, representada indistintamente por Martín Vilajuana de la Cuadra o Alberto Poblete Zaldívar, ambos domiciliados para estos efectos en Cerro el Plomo N°5855, oficina 505, Las Condes, Región Metropolitana.

Las Requeridas infringieron el artículo 3° incisos primero y segundo letra a) del DL 211, al celebrar y ejecutar un acuerdo de asignación de zonas de mercado, que incluyó las operaciones de las empresas en Chile, Ecuador, Egipto y Perú. El reparto de estos mercados se acordó en el contexto de un único proyecto, y se materializó en cada una de las jurisdicciones involucradas por medio de cuatro contratos de transferencia de activos suscritos en el año 2019, así como a través de la subsecuente salida de las filiales de Glovo de los mercados de Chile y Egipto, y de las filiales de Delivery Hero de los mercados de Perú y Ecuador. El acuerdo colusorio persistió en el tiempo gracias a la inclusión de un pacto de no competencia que, en el caso de Chile, impedía que Glovo reingresara al mercado, al menos, hasta abril de 2022.

En virtud de los antecedentes que se describen en este Requerimiento y de lo que se acreditará en el proceso, solicito al H. Tribunal acoger la acción impetrada y condenar a las Requeridas en los términos indicados en el petitorio de esta presentación.

## I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 30 de mayo de 2019, la FNE inició de oficio la Investigación Rol N°2559-19, luego de tomar conocimiento mediante información pública de que la empresa multinacional Delivery Hero<sup>1</sup>, había adquirido –directa o indirectamente– participación accionaria en Pedidos Ya Chile y Glovo Chile, empresas con actividades en Chile dedicadas al despacho o *delivery* de alimentos<sup>2</sup>. La FNE tomó conocimiento, además, del cierre definitivo de las operaciones de Glovo Chile en el país, y de antecedentes que daban cuenta de que su salida del mercado habría estado relacionada con una transferencia de activos realizada a su entonces competidora Pedidos Ya Chile<sup>3</sup>.

2. Posteriormente, con fecha 26 de agosto de 2019, la FNE inició una nueva investigación, ahora de carácter reservado, bajo el Rol N°2576-19, llevada a cabo por parte de la División Anti-Carteles y que estaba destinada a “*comprobar o descartar eventuales infracciones al artículo 3°, incisos primero y segundo letra a) del Decreto Ley N°211, en la industria nacional de servicios on-demand de intermediación de compra y entrega a*

---

<sup>1</sup> Empresa con sede en Alemania y que cotiza en la Bolsa de Comercio de Frankfurt. Cuenta con varias filiales a nivel global, entre las que se encuentra Pedidos Ya Chile, y, a la fecha de los hechos descritos en el presente Requerimiento, también tenía sociedades filiales en Ecuador, Egipto y Perú.

<sup>2</sup> Delivery Hero también había adquirido participación en Rappi Chile SpA (en adelante, “**Rappi Chile**”), conforme da cuenta la Resolución por la cual se dio inicio a la Investigación Rol N°2559-19.

<sup>3</sup> En el marco de la Investigación Rol N°2559-19, con fecha 1 de julio de 2019, los H. diputados Giorgio Jackson y Gonzalo Fuenzalida presentaron una denuncia ante la FNE, en la que hicieron referencia a conductas restrictivas a la competencia que habrían significado la salida de Glovo Chile del mercado nacional, favoreciendo a sus competidores directos.

domicilio de productos de distintos tipos de comercio y de courier, mediante el uso de plataformas tecnológicas” (en adelante, “Investigación”). En la misma resolución de inicio de la Investigación, se dispuso que se acumularan a esta última los antecedentes de la Investigación Rol N°2559-19.

## II. HECHOS QUE FUNDAN EL REQUERIMIENTO

3. La Investigación reveló que Glovo y Delivery Hero –matrices de Glovo Chile y Pedidos Ya Chile, respectivamente– celebraron un acuerdo de asignación de zonas de mercado que afectó las operaciones desarrolladas hasta esa fecha por sus filiales ubicadas en Chile, Egipto, Perú y Ecuador, el que se materializó mediante la salida de las filiales de Glovo del mercado de Chile y Egipto, por una parte, y la salida de las filiales de Delivery Hero de los mercados de Perú y Ecuador, por otra (en adelante, “Acuerdo”)<sup>4</sup>.

4. El Acuerdo, que tuvo lugar en los cuatro países bajo un único proyecto, al que las Requeridas se referían bajo la denominación de *Project Green*, se materializó con la suscripción conjunta de cuatro contratos de transferencias de activos por parte de sus respectivas filiales celebrados todos con fecha 26 de abril de 2019 (en adelante, individualmente, “CTA”, y en conjunto, “CTAs”). Según se expondrá, los CTAs presentaban casi idéntico tenor y contemplaban, además, cláusulas de no competencia que comenzarían a regir a partir del 30 de abril de 2019<sup>5</sup> y que se extenderían por un plazo de tres años, esto es, hasta abril de 2022.

5. Este Acuerdo, ejecutado en cada uno de los cuatro mercados que formaron parte del *Project Green*, significó un cierre intempestivo de las operaciones de Glovo Chile en el país, al mismo tiempo que tenían lugar las salidas acordadas en los demás mercados afectados.

---

<sup>4</sup> A la fecha de celebración del Acuerdo, Delivery Hero operaba en Chile mediante Pedidos Ya Chile SpA, en Egipto mediante Otlob for Restaurant Reservation Services S.A.E., en Perú mediante ClickDelivery S.A.C. y en Ecuador mediante Inversiones Delivery Hero CMR S.A. En Perú y Ecuador, las mencionadas sociedades operaban a través de la marca Domicilios.com. Por su parte, Glovo operaba en Chile mediante Glovo Chile, en Egipto mediante Glovoapp Tecnología Egipto LLC, en Perú mediante GlovoApp Perú S.A.C. y en Ecuador mediante GlovoApp Ecuador S.A.C.

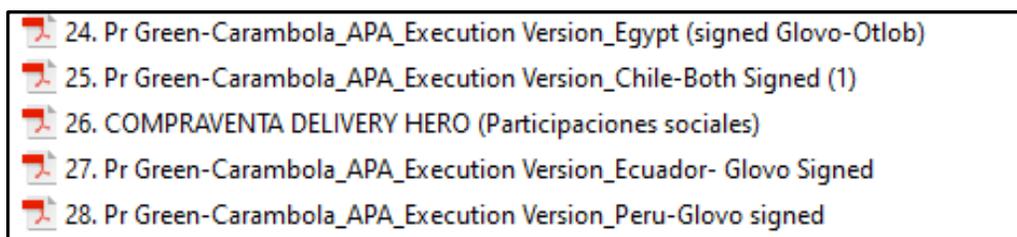
<sup>5</sup> En los cuatro CTAs, esta fecha es denominada “Completion Date”. Véase respuesta de Glovo Chile de fecha 17 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1444.

**a. Project Green**

6. La Investigación desarrollada por la Fiscalía dio cuenta de que, a noviembre de 2018, Glovo se encontraba desarrollando negociaciones para el cierre de una nueva ronda de financiación necesaria para seguir desarrollando su actividad<sup>6</sup>. En ese contexto, Delivery Hero propuso a Glovo entablar negociaciones de transferencia de activos en determinados mercados<sup>7</sup>, las que prontamente comenzaron a tener lugar con la participación de altos ejecutivos de las respectivas matrices, incluyendo sus CEO, y sin intervención de los equipos locales de las compañías.

7. Así, comenzó a gestarse entre Delivery Hero y Glovo un proyecto de carácter amplio bajo el nombre de *Project Green*, con directa incidencia en distintos mercados en los que tenían presencia las Requeridas<sup>8</sup>. Según reconoció Glovo Chile a esta Fiscalía, el *Project Green* correspondió a “negociaciones que concluyeron con la suscripción de 4 distintos contratos para la transferencia de activos pactados el 26 de abril de 2019”<sup>9</sup>, consistentes en los CTAs relativos a los mercados de los cuatro países mencionados. En efecto, los títulos de las versiones finales de los cuatro CTAs para los países afectados por el Acuerdo hacen referencia expresa a que estos forman parte del *Project Green*, como se advierte en la imagen N°1.

**Imagen N°1:** Archivos acompañados por Glovo Chile en respuesta al Oficio Ord. N°1444



Fuente: Expediente de Investigación Rol N°2576-19 FNE.

8. Como veremos, el tratamiento, negociación y suscripción conjunta que se dio a los CTAs obedeció a que estos instrumentos tenían por objeto materializar un “*acuerdo marco*”<sup>10</sup> que, bajo la apariencia de una mera transferencia de activos, pretendía ocultar el

<sup>6</sup> Respuesta de Glovo Chile de fecha 17 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1444.

<sup>7</sup> Ibid.

<sup>8</sup> Ibid.

<sup>9</sup> Respuesta de Glovo Chile de fecha 13 de diciembre de 2021 a Oficio Res. N°498.

<sup>10</sup> Respuesta de Glovo Chile de fecha 17 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1444.

reparto o “*intercambio de países*”<sup>11</sup> que provocó la salida de las filiales de Glovo de los mercados chileno y egipcio, y que tuvo como contrapartida la salida de las filiales de Delivery Hero de los mercados peruano y ecuatoriano.

9. Precisamente, el 29 de marzo de 2019 tuvo lugar un “*kick-off call*” en que participaron ejecutivos tanto de Glovo como de Delivery Hero, y que tuvo por objeto recopilar información de ambas partes para iniciar el proceso de *due diligence* que permitiera avanzar en la ejecución del “*proyecto*”<sup>12</sup>, sin perjuicio de que las negociaciones ya se habían iniciado a fines de 2018, como se indicó *supra*. Al día siguiente, uno de aquellos ejecutivos envió un primer borrador de contrato<sup>13</sup>, utilizando el mismo modelo como base común para los cuatro países involucrados en el intercambio, al cual sólo se le efectuarían las adecuaciones necesarias para conciliar su contenido con la realidad de cada país<sup>14</sup>.

10. Posteriormente, el 8 de abril de 2019, el ejecutivo de Glovo que recibió aquel borrador envió sus comentarios, señalando expresamente que los cambios propuestos, en su mayoría, obedecían a un intento por evitar el control de la normativa *antitrust*<sup>15</sup>. En particular, propuso, entre otros elementos: (i) cambiar el nombre de los contratos para evitar la aplicación de las normas de libre competencia<sup>16</sup>; (ii) hacer parecer la transferencia de activos lo más equitativa posible; y (iii) eliminar una cláusula de no competencia que contenía el documento, reconociendo que su aplicación podía tener efectos de reducir la

---

<sup>11</sup> Documentos internos de las Requeridas aluden explícitamente a esta expresión para caracterizar la operación materializada a través de la transferencia de activos referida. Véase, entre otros, Acta del Consejo de Administración de Glovo, de fecha 4 de junio de 2019, p. 3, acompañada en respuesta de Glovo Chile de 17 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1444.

<sup>12</sup> Cadena de correos electrónicos con asunto “*Pedidos Ya Mail - Fwd\_ Project Green - Information Request List*”, que forma parte de la respuesta enviada por Pedidos Ya Chile con fecha 23 de julio de 2019 al Oficio Ord. N°1445.

<sup>13</sup> *Ibid.* En particular, con fecha 5 de abril de 2019, un ejecutivo de Delivery Hero envió al CFO de Glovo el “*primer borrador del APA*”.

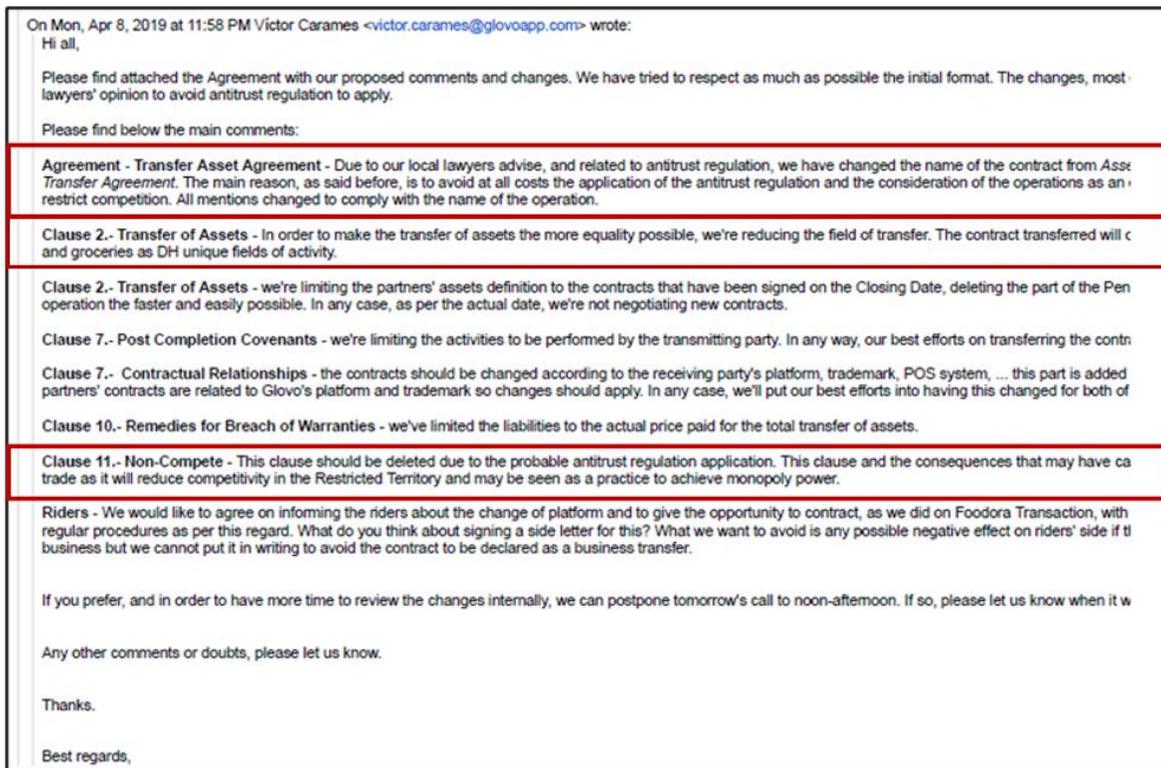
<sup>14</sup> *Ibid.* En particular, así lo evidencia también el correo electrónico de fecha 9 de abril de 2019 enviado por un ejecutivo de Glovo a Delivery Hero, relativo a la discusión sobre la redacción de la cláusula de no competencia de los CTAs, en que se deja el siguiente comentario: “*Note to draft: to be adapted in accordance with the local Business*”.

<sup>15</sup> *Ibid.* El correo electrónico citado señala en su versión original: “*Please find attached the Agreement with our proposed comments and changes. We have tried to respect as much as possible the initial format. The changes, most [...] lawyers' opinion to avoid antitrust regulation to apply*”.

<sup>16</sup> *Ibid.* Traducción libre de “*avoid at all costs the application of the antitrust regulation and the consideration of the operations as an [...] restrict competition*”.

competencia en los territorios, pudiendo verse como una práctica anticompetitiva<sup>17</sup>, tal como se muestra a continuación en la Imagen N°2.

**Imagen N°2:** Correo electrónico enviado por ejecutivo de Glovo a equipo de Delivery Hero con fecha 8 de abril de 2019



Fuente: Respuesta de Pedidos Ya Chile, de fecha 23 de julio de 2019, al Oficio Ord. N°1445<sup>18</sup>.

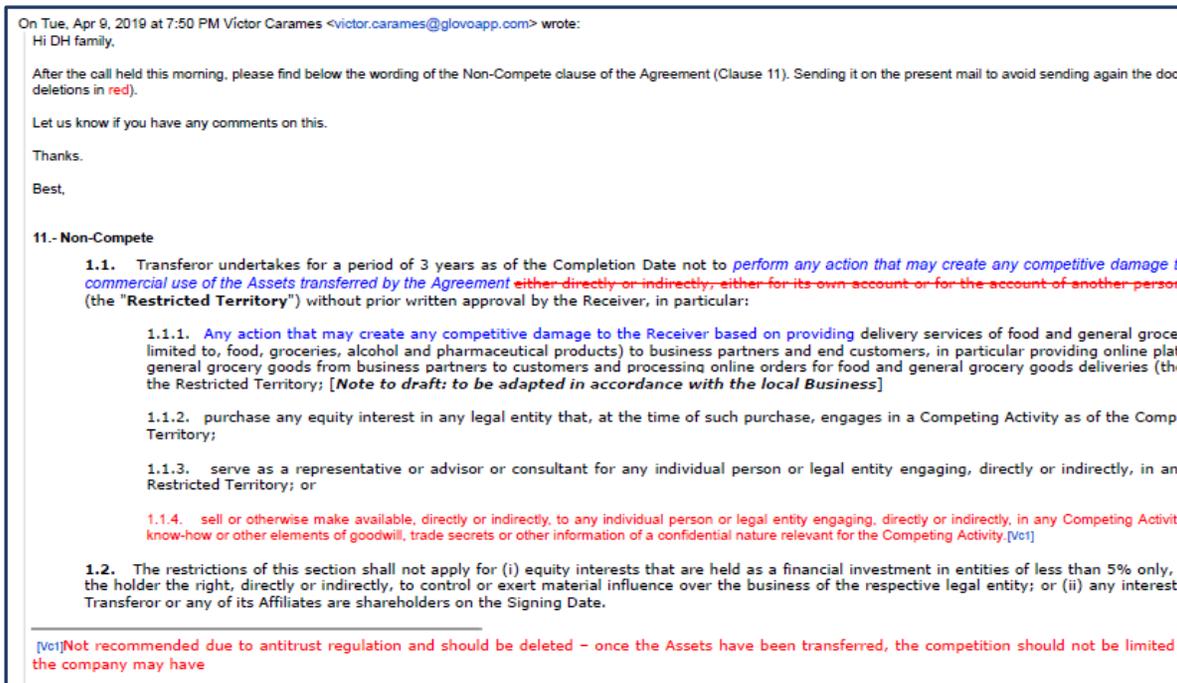
11. Sin perjuicio de lo anterior, y pese a la aparente resistencia inicial de Glovo a incluir por escrito una cláusula de no competencia en los CTAs, la evidencia que se muestra en la Imagen N°3 revela que finalmente, y luego de una reunión sostenida al día siguiente, se decidió incorporar tal cláusula, no sin antes efectuar ajustes a la redacción propuesta, la que tendría una duración de tres años<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> Ibid. El correo electrónico señala en su redacción original: "*Clause 11.- Non-Compete - This clause should be deleted due to the probable antitrust regulation application. This clause and the consequences that may have ca[...] trade as it will reduce competitiveness in the Restricted Territory and may be seen as a practice to achieve monopoly power*".

<sup>18</sup> Se hace presente que los correos electrónicos citados fueron entregados por Pedidos Ya Chile mediante documentos que presentan parte del texto cortado, como se vislumbra en la imagen insertada, sin que esto haya sido subsanado ante la reiteración formulada por la FNE en orden a aportar dichos antecedentes.

<sup>19</sup> Cadena de correos electrónicos con asunto "*Pedidos Ya Mail - Fwd\_ Project Green - Information Request Lisf*", que forma parte de la respuesta enviada por Pedidos Ya Chile con fecha 23 de julio de 2019 al Oficio Ord. N°1445.

**Imagen N°3:** Correo electrónico enviado por ejecutivo de Glovo a equipo de Delivery Hero con fecha 9 de abril de 2019



Fuente: Respuesta de Pedidos Ya Chile de fecha 23 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1445.

12. Según se abordará *infra*, la necesidad de incorporar expresamente esta cláusula de no competencia –con plena conciencia de los riesgos que esto implicaba– obedeció a la relevancia que su ejecución tenía para el Acuerdo, asegurando con ello no solo la salida de los mercados que había sido acordada, sino que su persistencia en el tiempo, materializando así el reparto de mercados buscado por las Requeridas.

13. Por lo demás, la vinculación de los distintos CTAs como parte de una misma operación económica para lograr el reparto de los mercados objeto del Acuerdo se ve reflejada en instrumentos internos de las propias Requeridas, tales como el Acta del Consejo de Administración de Glovo que se reunió en Barcelona, España, con fecha 4 de junio de 2019. En el acta, recogiendo las palabras de la intervención de Eduard Ros, a la fecha CFO de Glovo, se hace alusión a la existencia de un “*intercambio de países*” y a su vinculación con la salida de Glovo del mercado egipcio.

**Imagen N°4:** Acta de Consejo de Administración de Glovo, de 4 de junio de 2019

En línea con lo anterior, D. Eduard Ros informa a los miembros del Consejo de Administración que, en el contexto del intercambio de países y la salida de Egipto, la Autoridad de Competencia egipcia envió una resolución que establecía que, los acuerdos que habían llevado a la salida de Glovo del mercado egipcio firmados entre Glovo y Delivery Hero (DH) eran nulos debido a la violación de las leyes de competencia egipcias y, por esta razón, Glovo debe reiniciar sus operaciones en Egipto y las partes deben resolver inmediatamente cualquier acuerdo que haya dado lugar a la salida de Glovo del mercado egipcio.

Fuente: Respuesta de Glovo Chile, de fecha 17 de julio de 2019, a Oficio Ord. N°1444.

**b. Los CTAs mediante los cuales se materializó el Acuerdo**

14. Como se adelantó, las partes materializaron el Acuerdo en cada uno de los países afectados mediante la celebración de cuatro CTAs, destinados a producir efectos en los mercados de Chile, Egipto, Ecuador y Perú, cuyo contenido y forma son prácticamente idénticos<sup>20</sup>. En efecto, estos contratos tienen esencialmente el mismo objeto y estructura, presentando, entre otros elementos comunes que reflejan su estrecha conexión, una misma fecha de celebración –que evidencia su simultaneidad–, y el mismo plazo y condición establecidos para su ejecución, quedando sujetos a la realización de una ronda de financiamiento desarrollada por Glovo (en adelante, “**Ronda D**”)<sup>21</sup>.

15. Precisamente, en abril de 2019 Glovo estaba finalizando dicho proceso de financiamiento iniciado en 2018, el que resultaba necesario para la continuidad y expansión de sus planes de negocio<sup>22</sup>. En ese sentido, es importante destacar que para Glovo resultaba esencial un pronto cierre de la Ronda D, toda vez que necesitaban dicha inyección de recursos para materializar sus proyectos y continuar con sus operaciones<sup>23</sup>.

<sup>20</sup> Sin perjuicio de lo anterior, los CTAs difieren en: (i) los valores pagados por los activos objeto de cada CTA; y (ii) la filial específica que suscribe cada contrato en representación de Glovo y Delivery Hero. Cabe señalar que, por restricciones de orden normativo, en el CTA de Perú únicamente se contempló la transferencia de bases de datos de contratos celebrados por comercios, y no las bases de datos de usuarios contempladas en el resto de los CTAs, como se explicará *infra*.

<sup>21</sup> Cláusula 5.1 del CTA suscrito respecto de Chile, que tiene su equivalente en los demás CTAs. Además de establecer como plazo el 30 de abril de 2019, estaba sujeto a la condición de la realización de la Ronda D, programada para ese mismo día; es decir, el CTA Chile se ejecutaría si, y sólo si, Glovo hubiera obtenido el financiamiento necesario para su continuidad operativa por medio de la Ronda D. Por el contrario, en caso de que dicha ronda no se hubiera celebrado, la condición seguiría pendiente y, en consecuencia, no habría nacido el derecho de Pedidos Ya Chile a exigir la entrega de los activos contemplados en el CTA correspondiente a Chile.

<sup>22</sup> Información proporcionada por Glovo Chile en respuesta de fecha 17 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1444.

<sup>23</sup> En declaración ante la FNE, de fecha 14 de diciembre de 2021, un ejecutivo de Glovo explicó que, para el cierre de la Ronda D: “(...) estábamos apretados; no estábamos desesperados. (...) Pero sí que había presión de caja”. Énfasis agregado. En adelante, a menos que se señale lo contrario, los énfasis son nuestros.

16. En esa época, Delivery Hero contaba con un 16,017% de participación en Glovo, siendo el máximo accionista de la compañía<sup>24</sup>. Adicionalmente, aunque fue negado ante la FNE por ejecutivos tanto de Delivery Hero como de Glovo, la Investigación permitió identificar que aquella empresa tenía un derecho a veto de supra mayoría establecido en el pacto de accionistas de Glovo, el cual le habilitaba para bloquear rondas de financiación, y que, por tanto, lo situaba en un rol clave para el éxito de la Ronda D<sup>25</sup>.

17. Como se indicó, ese fue el escenario en el que Delivery Hero propuso a Glovo iniciar negociaciones relacionadas con “*la transferencia de activos en determinados mercados*”<sup>26</sup>, que, en el contexto del *Project Green*, terminaron con la suscripción de los CTAs<sup>27</sup>. En ese contexto, Delivery Hero renunció a su derecho a veto de supra mayoría establecido en el pacto de accionistas para efectos de aprobar y apoyar la Ronda D, bajo la condición de que Glovo saliera de los mercados que resultaban más interesantes para la primera –Chile y Egipto–. Lo anterior consta en la *side letter* de fecha 24 de marzo de 2019<sup>28</sup>, a la cual las partes dieron carácter de confidencial:

---

<sup>24</sup> El 17 de julio de 2018 adquirió en la Ronda C de financiamiento el 15% de participación, y el 3 de octubre de 2018 compró el porcentaje adicional.

<sup>25</sup> Documento denominado “Side Letter – Option B – Execution Version Signed (1)”, acompañado por Glovo, en respuesta de fecha 11 de abril de 2025 a Oficio Res. N°48, y por Delivery Hero, en respuesta de fecha 11 de abril de 2025 a Oficio Res. N°49.

<sup>26</sup> Información proporcionada por Glovo Chile en respuesta de fecha 17 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1444.

<sup>27</sup> Declaración ante la FNE de ejecutivo de Glovo, de fecha 14 de diciembre de 2021: “*FNE 1: ¿Y entonces, en algún sentido, la negociación de la ronda D, en lo que se refiere a Delivery Hero, se hizo paralelamente a la transferencia de activos con Delivery Hero? Declarante: Sí, o sea, nosotros la ronda D, la hicimos con los accionistas. Es una... digamos, un acuerdo entre los accionistas” Señaló asimismo que, a diferencia de otros países -como Brasil- en que hicieron una “ronda de contactos” para buscar posibles compradores, “(...) en el caso de Chile nos lo queríamos ahorrar, esa es la... esa es la realidad. Y encontramos, digamos, un acuerdo satisfactorio, creo que para ambas partes, y decidimos ejecutar eso”.*

<sup>28</sup> Véase documento “Side Letter – Option B – Execution Version Signed (1)”, acompañado por Glovo en respuesta de fecha 11 de abril de 2025 a Oficio Res. N°48, y por Delivery Hero en respuesta de fecha 11 de abril de 2025 a Oficio Res. N°49.

**Imagen N°5:** Extracto de documento “Side Letter – Option B – Execution Version Signed (1)”

<p><b>Shareholders Agreement amendment</b></p>	<p>DH hereby renounces to its “veto” right regarding its supermajority position without limitation set out in clause 30.2 of the current Shareholders Agreement in order to approve and support the present series D financing round and any future rounds of investment of the Company, including the amendment of shareholders and subscription agreements, provided that DH keeps in the amended or any new shareholders agreement all rights that it has in the current shareholders agreement.</p>
--	---

Fuente: Respuestas de: (i) Glovo, de fecha 11 de abril de 2025, a Oficio Res. N°48, y (ii) Delivery Hero, de fecha 11 de abril de 2025, a Oficio Res. N°49.

18. En el mismo documento, las Requeridas establecieron la obligación de celebrar los *Sale and Purchase Agreements* relativos a la operación de Glovo en Chile y en Egipto, dejando establecido que “[l]os *contratos de compraventa deberán celebrarse a más tardar en la fecha de firma de la anticipada Ronda D*”<sup>29</sup>.

19. Como contrapartida de la salida de Glovo de Chile y Egipto, las Requeridas acordaron incorporar la salida de Delivery Hero de los mercados de Perú y Ecuador. En palabras de un ex ejecutivo de Glovo Chile: “[en] *Perú y Ecuador, la marca de Delivery Hero, que es domicilios.com, es minúscula, y en esos países manda Glovo, entonces fue: ‘Oye mira, sálganse de Chile y de Egipto, y para compensar les damos la operación de Perú y Ecuador’*”<sup>30</sup>.

20. La estrategia elegida por las Requeridas para ejecutar el Acuerdo fue la transferencia de ciertos activos que incluían dos componentes<sup>31</sup>: (i) la base de datos de contratos celebrados con los comercios que utilizan la plataforma de *delivery*; y (ii) la base de datos de los consumidores que utilizan la respectiva plataforma<sup>32-33</sup>. Conforme a los antecedentes de la Investigación, estos activos carecían de un valor estratégico

<sup>29</sup> Traducción libre de: “*The Sale and Purchase Agreements shall be executed no later than the signing date of the anticipated Series D investment of the Company*”. Véase: *Ibid*.

<sup>30</sup> Véase declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019.

<sup>31</sup> Salvo en el caso del CTA de Perú, como se explicó *supra*. Información aportada a la Investigación por Glovo Chile en respuesta de fecha 17 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1444, y por Pedidos Ya Chile en respuesta de fecha 23 de julio de 2019 a Oficio N°1445.

<sup>32</sup> Cláusula 2.1. del CTA de Chile.

<sup>33</sup> Los valores pagados por los activos transferidos fueron los siguientes: (i) En el CTA Chile, el precio por ambos activos fue de EUR 3.000.000, EUR 600.000 asignados a la base de datos de contratos y EUR 2.400.000 a la base de datos de usuarios; (ii) en Egipto, el precio por ambos activos fue de EUR 150.000, EUR 30.000 asignados a la base de datos de contratos y EUR 120.000 a la base de datos de usuarios; (iii) en Perú, el valor por la transferencia de base de datos de contratos fue de EUR 800.000; y (iv) en Ecuador, el precio por ambos activos fue de EUR 350.000, EUR 70.000 asignados a la base de datos de contratos y EUR 280.000 a la base de datos de usuarios.

significativo<sup>34</sup>, lo que junto con los demás antecedentes que se exponen en el presente Requerimiento, permite concluir que la transferencia de activos producto de los CTAs no fue sino una estrategia para encubrir un acuerdo anticompetitivo.

21. Como se ha señalado *supra*, tanto el CTA suscrito respecto de Chile (en adelante, “**CTA Chile**”) como los demás CTAs incorporaron cada uno una cláusula de no competencia por un plazo de tres años, es decir, hasta abril de 2022, que significaban la salida de Glovo de Chile y Egipto, y la salida de Delivery Hero de Perú y Ecuador. Dicha cláusula no solo constituía un elemento central del Acuerdo, sino que permitía mantener sostenidamente en el tiempo el reparto de mercados nacionales que habían pactado las Requeridas.

22. En particular, la cláusula 11 del CTA Chile contemplaba la obligación por parte de Glovo Chile –extensible a sus relacionados<sup>35</sup>–, por un periodo de tres años a partir de la fecha de ejecución (cumplimiento del *Completion Date* conforme al CTA Chile, esto es, la verificación de la Ronda D), de no realizar, directa o indirectamente, ya sea por cuenta propia o por cuenta de otra persona o entidad legal en Chile –que el mismo contrato define como “*Territorio Restringido*”–, las siguientes actividades sin la aprobación previa y por escrito de Pedidos Ya Chile: (i) la prestación de servicios de *delivery* de alimentos y abarrotes en general, en particular mediante plataformas en línea; (ii) la adquisición de participaciones accionarias en cualquier entidad que desarrolle dichas actividades; (iii) la actuación como representante, asesor o consultor de cualquier persona natural o jurídica que participe directa o indirectamente en las mencionadas actividades; y (iv) la venta o traspaso de cualquier conocimiento especializado (*know-how*) u otra información confidencial relevante para la realización de dichas actividades<sup>36</sup>.

23. En definitiva, Glovo Chile se obligó a dejar de competir por completo en el mercado chileno de plataformas de *delivery*, durante tres años a partir de la ejecución del contrato,

---

<sup>34</sup> Así, no se incluyó la transferencia de bienes corporales, como existencias o activos fijos, ni de otros bienes incorporeales distintos de los señalados, tales como derechos de propiedad intelectual o *know-how*.

<sup>35</sup> El concepto de “relacionado” se encuentra definido en el Anexo 1.1 del CTA Chile como cualquier persona que directa o indirectamente controle, sea controlada por o esté bajo control común con Glovo. Para estos efectos, “control” significa la propiedad efectiva de más del 50% de las acciones de una empresa u otra entidad con derecho a voto o derechos equivalentes para determinar las decisiones de dicha persona.

<sup>36</sup> Del correo electrónico enviado por un ejecutivo de Glovo al equipo de Delivery Hero con fecha 9 de abril de 2019, citado *supra*, se desprende que esta última parte de la cláusula no estaba incorporada en el primer borrador de contrato y fue agregada durante el proceso de negociación.

comprometiéndose, además, a (i) terminar todos los contratos laborales de sus empleados<sup>37</sup>; y, (ii) terminar la relación con sus contratistas independientes<sup>38</sup>.

### c. Salida de los mercados afectados por el Acuerdo

24. Una vez suscritos los CTAs, el siguiente paso en la ejecución del Acuerdo tuvo lugar el 30 de abril de 2019 con la salida simultánea de Glovo de los mercados chileno y egipcio, y de Delivery Hero de los mercados peruano y ecuatoriano. Esto ocurrió en la misma fecha de la realización de la Ronda D, conforme se había estipulado en todos los CTAs.

25. La Investigación reveló que la noticia del cierre de Glovo Chile, al igual que en el resto de los países<sup>39</sup>, fue comunicada de manera abrupta y con poca anticipación al equipo local, incluido su propio gerente general. En efecto, quien fuera la cabeza de Glovo Chile, relató a esta Fiscalía cómo fue comunicado del cierre de la compañía en el país solamente diez días antes de que se hiciese efectiva la salida:

*“La operación era la más eficiente en Latinoamérica en marzo, mejoró mucho desde ese momento. Entonces, no es un tema de resultado, finalmente, no tiene nada que ver con eso. En abril se nos comunica, a mí primero el 19 de abril, el jueves de Semana Santa, se nos comunica que cierra la operación de Glovo [Glovo Chile] el 30 de abril”<sup>40</sup>.*

26. Al cabo de unos días, la determinación fue también comunicada al resto de la plana ejecutiva, quienes, a raíz de los positivos resultados que estaban obteniendo, recibieron con sorpresa la decisión adoptada por la matriz de Glovo Chile.

27. De esta forma, se trató de una salida totalmente intempestiva, que debía ejecutarse en 10 días y que implicaba el despido inmediato de casi la totalidad del equipo de trabajo<sup>41</sup>, el cierre de más de 700 contratos con comercios (*partners*), y la implementación de adecuaciones en la plataforma para comunicarlo a los usuarios en un plazo acotado. Lo anterior, junto con la estrecha vinculación con lo que en paralelo ocurría en los mercados

<sup>37</sup> Cláusula 4.1. del CTA Chile.

<sup>38</sup> Ibid.

<sup>39</sup> En este sentido, véase declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Pedidos Ya S.A. (sociedad que administraba las operaciones en Latinoamérica) de fecha 16 de octubre de 2024.

<sup>40</sup> Declaración ante la FNE del ex gerente general de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019. En el mismo sentido, véanse declaraciones ante la FNE de ex ejecutivos de Glovo Chile, de fechas 26 de junio y 6 de agosto de 2019, respectivamente.

<sup>41</sup> Solo se mantuvieron durante unas semanas los funcionarios esenciales para ejecutar el cierre de las operaciones. Declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019.

de Perú, Ecuador y Egipto, revela que la salida de Chile no obedeció a un escenario de malos resultados de la filial, ni guardó relación con la operación o desempeño de Glovo Chile en el país.

28. En efecto, si bien Glovo intentó explicar a la FNE esta repentina salida del mercado, invocando un supuesto bajo rendimiento de su filial en Chile<sup>42</sup>, los propios ejecutivos de la empresa desmintieron esa justificación, lo que es concordante con otros antecedentes recabados durante la Investigación<sup>43</sup>. En particular, los principales ejecutivos de la filial chilena de Glovo realizaron un diagnóstico favorable del desarrollo y las proyecciones de la empresa, incluido el propio ex gerente general de Glovo Chile, quien negó los supuestos malos resultados que intentaban justificar la venta de sus activos<sup>44</sup>. Expresión de esto es que Glovo Chile había cerrado alianzas recientemente con distintos *partners* y se encontraba en pleno proceso de negociación con otros<sup>45</sup>, junto con el desarrollo de programas de expansión territorial y contrataciones recientes de ejecutivos, entre ellos, paradigmáticamente el caso de un alto ejecutivo de operaciones que solo alcanzó a durar un mes en el cargo a raíz del cierre de la empresa<sup>46</sup>.

29. Lo recién señalado no solamente revela que la situación de Glovo Chile era auspiciosa<sup>47</sup>, sino que además se estaban potenciando otras líneas de negocios que

---

<sup>42</sup> Respuesta de Glovo Chile de fecha 13 de diciembre de 2021 al Oficio Res. N°498.

<sup>43</sup> Dentro de esos antecedentes, destaca el documento denominado "Business Plan Chile" acompañado por Glovo Chile en su respuesta de fecha 27 de junio de 2019 al Oficio Ord. N°1.282, el cual da cuenta de que la empresa proyectaba rentabilidades crecientes entre los meses de enero y diciembre de 2019.

<sup>44</sup> Declaración ante la FNE del ex gerente general de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019: "(...) no entiendes por qué, digamos, no es algo natural, porque si la empresa va mal obviamente la gente hasta se empieza a ir antes. Por ende, se ven los malos resultados, pero de hecho no, íbamos creciendo, éramos 18 personas en septiembre, ahora éramos 40, o sea, no tiene ningún...no se condice con nada eso. Y finalmente, el despido de la gente se hizo el 26, pero con fecha 30". En la misma línea, en declaración ante la FNE de fecha 26 de junio de 2019, otro ex ejecutivo de Glovo Chile, indicó que la compañía "(...) era una operación sana, con altas proyecciones de ir mejorando", y que, en ese sentido, "(...) íbamos creciendo fuerte, sí teníamos altas proyecciones de seguir creciendo, junto con el negocio de Glovo Business, de Courier para empresas, era lo que se estaba potenciando mucho".

<sup>45</sup> En ese sentido, Glovo Chile había suscrito, justo antes del cierre de sus operaciones en el país, contratos con la cadena de tiendas de conveniencia Oxxo y con el restaurant Honesto Mike. Asimismo, y según expuso ante la FNE un ejecutivo de la compañía, esta se encontraba adicionalmente negociando la incorporación del restaurant Tiramisú. Véase: Declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019.

<sup>46</sup> Estos elementos fueron expuestos a la Fiscalía por el entonces gerente de operaciones de Glovo Chile, dando cuenta no solo de proyectos que se encontraban en plena operación, sino que además de contrataciones en puestos clave que se habían desarrollado en los meses anteriores, lo que resulta indiciario de una empresa que apuesta por avanzar y ejecutar sus proyectos y no cerrar sus operaciones en un plazo de diez días. Véase declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 6 de agosto de 2019.

<sup>47</sup> Declaración ante la FNE del ex gerente general de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019.

buscaban incrementar aún más el crecimiento de la empresa<sup>48</sup>. Todo lo anterior permite concluir que las explicaciones que han sido formuladas por las Requeridas en la Investigación como fundamento de su determinación de salida de los mercados, no resultan plausibles y que, por tanto, no obedecieron a otra razón que la ejecución del Acuerdo acusado.

30. En efecto, ex ejecutivos de Glovo Chile fueron contestes en señalar que las verdaderas motivaciones que dieron lugar a la salida de la compañía del mercado nacional se encontraban asociadas a un acuerdo de reparto de mercados con Delivery Hero, y con la ya mencionada Ronda D que estaba teniendo lugar paralelamente. En particular, en sus declaraciones expusieron a la Fiscalía la explicación que el fundador y CEO de Glovo habría entregado a los empleados de Glovo:

*(...) quien habló fue Oscar Pierre. Básicamente sí, él dio un poco más de detalle de cómo fue el tema donde Delivery Hero decía: ‘para poder yo...’. A ver, fue algo así: ‘para yo poder desbloquear la ronda’. Literalmente, y fue la palabra que se empezó a manejar. Estaban bloqueando la ronda, o sea, no estaban dejando que ese dinero de esa ronda entrara. Y el motivo era que, pues, cuando ellos en la ronda anterior firmaron, se escapó un veto donde ellos podían bloquearla o hacer... No sé en realidad que decía textualmente, pero la única manera de desbloquear o de dar un paso al lado era cerrar la operación de Egipto y Chile para que pudiera entrar el dinero de esa ronda”<sup>49</sup>.*

31. En la misma línea, el ex gerente general de Glovo Chile expuso que Delivery Hero se habría visto fuertemente afectada por la presencia de las filiales de Glovo en los mercados chileno y egipcio, y la relevancia de las operaciones en aquellos países para ambas compañías, lo que explica los incentivos que tenía Delivery Hero para instar a Glovo a un acuerdo que les permitiera a ambas compañías operar sin el otro competidor:

*“FNE 1: ¿Y por qué crees que Delivery Hero propuso a Chile y Egipto? Declarante: Porque Chile, o sea, Delivery Hero tiene en Latinoamérica, digamos, que varios mercados, entre la marca PedidosYa y la marca Domicilios.com, pero estamos hablando de mercados como Perú, Ecuador, Bolivia, Paraguay, cosas más chicas. Sus dos principales mercados, con la marca PedidosYa, son Argentina y Chile. Entonces, nosotros acá le*

<sup>48</sup> Por lo demás, un ex ejecutivo de Glovo Chile confirmó a esta Fiscalía que, al momento de comunicarles el cierre en el país, se les habría dejado en claro que esta determinación no habría tenido vinculación con los resultados de la compañía. Al contrario, expuso acerca de la existencia de proyectos que se estaban desarrollando para su ejecución a corto y largo plazo. Véase declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 26 de junio de 2019. En una línea similar, véase declaración ante la FNE de otro ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 6 de agosto de 2019, quien señaló que “esto fue un balde de agua fría, porque había proyección de crecimiento”.

<sup>49</sup> Declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 6 de agosto de 2019. En el mismo sentido, véase declaración ante la FNE de otro ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 26 de junio de 2019.

estábamos golpeando mucho a la marca Pedidos Ya, y Glovo en Egipto le estaba pegando mucho a la marca Otlob, creo que se llama, que obviamente estaba perdiendo terreno contra esta generación 2, que les decía, que venía entrando muy fuerte<sup>50</sup>.

32. A su turno, los incentivos de Glovo para celebrar el Acuerdo habrían estado directamente asociados a la Ronda D, cuyo éxito les permitiría seguir operando en el resto de los mercados en los que tenía presencia a nivel global, como se desprende del CTA Chile y de la *side letter* ya referida. De esta manera y bajo un reparto de mercados o “intercambio de países”, como fue denominado por el propio Glovo, ambas matrices lograron sus objetivos, asegurando la eliminación de un competidor en los mercados afectados por el Acuerdo.

33. Las Requeridas dieron plena ejecución al Acuerdo. En particular, Glovo se abstuvo de reingresar al mercado nacional por todo el plazo estipulado en la cláusula de no competencia contenida en el CTA Chile, es decir, hasta abril de 2022. Posteriormente, en julio de 2022, Delivery Hero consolidó su presencia y posición en los mercados internacionales, al alcanzar un 83,2% de participación en Glovo<sup>51-52</sup>.

34. La salida de un competidor en el mercado de plataformas de *delivery*, no solo redujo la presión competitiva en los servicios comunes que prestaban los cuatro agentes que se desenvolvían en él, sino que, atendido que Glovo Chile ofrecía servicios conexos como de mensajería o *courier*, que no eran prestados por otros competidores –salvo Rappi Chile, pero con una baja incidencia<sup>53</sup> y a un mayor precio<sup>54</sup>–, también se tradujo en un deterioro de las opciones que tenían los consumidores respecto de la variedad y calidad de servicios disponibles.

35. Por lo demás, Glovo Chile se desempeñaba como un competidor eficiente en términos de los tiempos de despacho; atributo altamente valorado en esta clase de

<sup>50</sup> Declaración ante la FNE del ex gerente general de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019.

<sup>51</sup> A nivel latinoamericano, a finales del año 2020, Delivery Hero adquirió el 100% de participación en Glovo Latam S.L. Esta operación incluyó a Perú, Ecuador, Costa Rica, Honduras, Guatemala, Argentina, Panamá y República Dominicana. Véase: Delivery Hero, “Annual Report 2020”, p. 57. Disponible en: <https://ir.deliveryhero.com/financial-reports-and-presentations> [última visita: 16 de mayo de 2025].

<sup>52</sup> Conforme a información aportada por Delivery Hero a la FNE en respuesta de fecha 11 de abril de 2025 a Oficio Res. N°49.

<sup>53</sup> Hasta julio de 2019, el servicio de *courier* representaba menos del 1% de los ingresos por venta mensuales de la plataforma de Rappi Chile y, en promedio, un 1,3% del número de órdenes mensuales recibidas. Respuesta de Rappi Chile, de 13 de agosto de 2019, a Oficio Ord. N°1550, en base a un periodo de octubre de 2018 a agosto de 2019.

<sup>54</sup> Declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019.

servicios<sup>55</sup>. En particular, se pudo constatar que Glovo Chile, tras su ingreso al mercado nacional, en un corto plazo mejoró sustancialmente sus tiempos de entrega a los usuarios, acercándose rápidamente a aquellos que exhibía el líder de la industria, lo que evidencia que quien salió del mercado era una compañía en favorable evolución y que operaba con un nivel de calidad de servicios competitivo.

36. De este modo, las respectivas salidas de las filiales de Glovo y Delivery Hero de los mercados que formaban parte del *Project Green*, entre ellos Chile, generaron el efecto perseguido por las Requeridas en los cuatro países, suprimiendo la competencia entre ellas.

### III. INDUSTRIA Y MERCADO EN QUE INCIDE LA INFRACCIÓN

#### a. Industria: plataformas digitales, plataformas de *delivery* y servicios prestados

37. Los mercados que operan mediante plataformas digitales son conocidos como mercados de dos o múltiples lados, en la medida en que diferentes grupos de usuarios interactúan en dicho entorno. Este tipo de mercados cuenta con particularidades<sup>56</sup>, entre las que se pueden mencionar: la existencia de efectos de red<sup>57</sup>, estructuras de precios asimétricas, la recolección de datos de usuarios y la existencia del *multi-homing*<sup>58-59</sup>. De

<sup>55</sup> Véase Informe de Aprobación, de fecha 29 de mayo de 2020, en “Adquisición de Cornershop por parte de Uber Technologies, Inc.”, Rol FNE F217-2019 (en adelante, “Informe Uber-Cornershop”). Disponible en: [https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/06/inap2\\_F217\\_2020.pdf](https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/06/inap2_F217_2020.pdf) [última visita: 16 de mayo de 2025]. En particular, véase Anexo II, relativo a Encuesta a Consumidores Finales de Cornershop y Uber Eats.

<sup>56</sup> En particular, véase: Informe Uber-Cornershop, pp. 7-12.

<sup>57</sup> Los efectos de red en estos mercados se refieren al aumento de valor de las plataformas digitales para los usuarios debido al incremento en el número de participantes que las utilizan y las relaciones generadas entre sí. Dichos efectos pueden ser tanto de carácter directo como indirecto; los primeros aluden a efectos que provienen de participantes o usuarios del mismo lado de la plataforma, mientras que los segundos provienen del número de participantes del otro lado de la plataforma.

<sup>58</sup> Este concepto se define como el uso simultáneo de distintos productos digitales que compiten entre sí por parte de los usuarios de la plataforma. OCDE (2022), “The evolving concept of market power in the digital economy”, p. 12. Disponible en: [https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/05/the-evolving-concept-of-market-power-in-the-digital-economy\\_c384e80f/2cfcb4a8-en.pdf](https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/05/the-evolving-concept-of-market-power-in-the-digital-economy_c384e80f/2cfcb4a8-en.pdf) [última visita: 16 de mayo de 2025].

<sup>59</sup> Atendidas las características del servicio ofrecido, ya en 2019 era usual que los consumidores utilizaran más de una plataforma de *delivery*, valorando aspectos como la simpleza de la interfaz, el manejo seguro de la información personal y bancaria, o que el producto llegara en buen estado a su destino.

este modo, los vínculos entre los múltiples lados de estos mercados configuran ecosistemas y complementariedades entre los servicios y funcionalidades presentes<sup>60</sup>.

38. Asimismo, la información relativa a las preferencias y comportamiento de los usuarios representa un insumo relevante para el desarrollo de los servicios de las plataformas digitales, pues permite una mejor adaptación de la plataforma a las necesidades de los consumidores, así como un mayor nivel de detalle en las estructuras de tarificación.

39. Una característica central de las plataformas digitales es su dinamismo y rápida evolución, por lo que la innovación resulta un elemento esencial que les permite mantener y mejorar el valor del negocio frente a sus competidores. Estas innovaciones, a su vez, pueden ser disruptivas (es decir, desplazando a los estados previos de desarrollo del mercado), lo que hace que su evolución sea incierta y difícil de predecir.

40. Por otra parte, las plataformas digitales suelen iniciar sus operaciones como emprendimientos o *start-ups*, que constantemente requieren financiamiento para ir expandiendo su negocio. Normalmente, ello se materializa mediante distintas rondas de financiamiento, con el objeto de conseguir fondos que les permitan suplir sus necesidades de inversión<sup>61</sup>. En ese sentido, resulta habitual que estas *start-ups* tecnológicas operen a pérdida durante los primeros años de funcionamiento de la plataforma, debido a los altos montos de inversión en *marketing* y promociones incurridas por estas con el fin de ampliar su negocio y alcanzar un nivel suficiente de órdenes que las hagan rentables, apostando a un crecimiento de usuarios e ingresos en el futuro y al aprovechamiento de economías de escala y de ámbito que les permitan alcanzar una rentabilidad positiva<sup>62</sup>.

---

<sup>60</sup> Los ecosistemas digitales pueden describirse como recursos digitales que permiten interacciones eficientes entre productores, proveedores de contenidos, desarrolladores, consumidores y otros usuarios, lo que conduce a la creación de valor a partir del comercio (en línea o incluso fuera de línea). Traducción libre de: “*Digital ecosystems can be described as digital resources that enable efficient interactions between producers, content providers, developers, consumers and other users that lead to value creation from (online or even offline) trade*”. Petropoulos, G. (2020) “Competition Economics of Digital Ecosystems”, p. 2. Disponible en: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD\(2020\)91/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD(2020)91/en/pdf) [última visita: 16 de mayo de 2025]. Véase también: Informe Uber-Cornershop, pp. 2-5.

<sup>61</sup> Informe Uber-Cornershop, p. 9.

<sup>62</sup> Este fenómeno obedece a que este tipo de negocios opera por volúmenes y no por márgenes, razón por la cual resulta atendible que operen a pérdida por un tiempo, mientras alcanzan escalas o volúmenes suficientes para su autofinanciamiento. En este sentido, declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019.

41. Ahora bien, el presente Requerimiento se enmarca en la industria de plataformas de *delivery*, que son plataformas digitales que ofrecen servicios *on-demand*<sup>63</sup> de intermediación en la compra, recolección y entrega a domicilio de productos ofrecidos por distintos comercios, y otros servicios ofrecidos por los repartidores (como *courier*<sup>64</sup>).

42. Estos servicios han experimentado una significativa evolución. En efecto, inicialmente las plataformas operaban como un *marketplace* intermediario entre el consumidor<sup>65</sup> y el comercio<sup>66-67</sup>, donde este último era quien gestionaba el despacho de sus pedidos; es decir, operaban bajo un modelo de dos lados, denominándose plataformas de “primera generación”<sup>68</sup>. Luego, estas plataformas pasaron a operar bajo un modelo de tres partes, en el que interactúan el consumidor final, el comercio y el repartidor<sup>69</sup>, en que son las propias plataformas las que se hacen cargo de la logística de las entregas<sup>70</sup>. A este tipo de plataformas se les denomina de “segunda generación”.

<sup>63</sup> El concepto “*on-demand*” hace referencia a los casos en que un consumidor demanda un producto o servicio de manera inmediata, quien recibe información sobre un tiempo estimado de reparto. Estos servicios se caracterizan por enfrentar una demanda sensible al retraso en la entrega de servicios, diferenciándose de aquellos que funcionan mediante reserva anticipada (por ejemplo, Amazon Home o Mercadolibre). Véanse: (i) Taylor, T. (2018) “On-Demand Service Platforms”. *Manufacturing & Service Operations Management* 20(4):704-720, p. 704; y (ii) Labib, M. Y., & Watfa, M. K. (2022). “Multi-method simulation approach: multiple restaurants to multiple customers on-demand food delivery services in Dubai”. *Journal of Foodservice Business Research*, 26(2): 323–351, p. 324.

<sup>64</sup> Mediante el servicio de *courier*, un consumidor final puede encargar el traslado de un producto de un lugar físico a otro (tanto para enviar o recibir un paquete), sin que esa entrega provenga de una compra a un comercio.

<sup>65</sup> Los consumidores finales son aquellas personas que, a cambio de cargos por despacho, adquieren los productos y servicios por medio de la plataforma. La variedad y cantidad de comercios a los cuales tiene acceso el consumidor final varía según su ubicación geográfica.

<sup>66</sup> Los comercios corresponden a todos aquellos locales adheridos a la plataforma a través de una relación contractual que les permite exhibir y comercializar sus productos en su respectivo entorno, a cambio del pago de una comisión, como restaurantes, supermercados u otros comercios de diversa índole. Dicha comisión es usualmente definida como un porcentaje fijo de las ventas generadas por el comercio a través de la plataforma, la cual puede variar según el tipo de producto solicitado por el consumidor final.

<sup>67</sup> Así, en el *marketplace* los consumidores pueden acceder a los menús de cada comercio y tomar una orden, que es informada al comercio mediante el pago de una comisión a la plataforma. Lehdonvirta, V., Park, S., Krell, T., & Friederici, N. (2020). “Platformization in Europe: Global and local digital intermediaries in the retail, taxi and food delivery industries”, pp. 19 y 20. Disponible en: [https://www.oii.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/Platformization-in-Europe\\_Platform-Alternatives.pdf](https://www.oii.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/Platformization-in-Europe_Platform-Alternatives.pdf). [última visita: 16 de mayo de 2025].

<sup>68</sup> Ibid.

<sup>69</sup> Los repartidores son aquellas personas encargadas de aceptar y efectuar las órdenes solicitadas por los consumidores finales en las plataformas, incluyendo la recolección, despacho y entrega de productos adquiridos a los comercios, así como la ejecución de otros tipos de encargos que no involucran la participación de los comercios.

<sup>70</sup> Lehdonvirta, V., Park, S., Krell, T., & Friederici, N. (2020). “Platformization in Europe: Global and local digital intermediaries in the retail, taxi and food delivery industries”, p. 20. Disponible en: [https://www.oii.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/Platformization-in-Europe\\_Platform-Alternatives.pdf](https://www.oii.ox.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/Platformization-in-Europe_Platform-Alternatives.pdf). [última visita: 16 de mayo de 2025]. La inclusión de este tercer grupo de usuarios

43. Adicionalmente, la demanda que enfrentan las plataformas en este mercado se caracteriza por su variabilidad diaria muy marcada –horarios punta (*peak*) y valle (*off-peak*)– conforme a la recurrencia de las compras u otras solicitudes hechas por los consumidores finales.

44. Hasta abril de 2019, este mercado estaba compuesto por cuatro plataformas que proveían el servicio de *delivery* bajo un modelo de tres partes: (i) Pedidos Ya Chile, (ii) Glovo Chile, (iii) Uber Chile SpA (en adelante, “**Uber Eats Chile**”) y (iv) Rappi Chile.

45. En el caso de Pedidos Ya Chile, filial de Delivery Hero<sup>71</sup>, si bien inició sus operaciones en 2012 como una plataforma de primera generación, a enero de 2018, presionado por el ingreso de competidores de segunda generación (Uber Eats Chile, Glovo Chile y Rappi Chile) comenzó a transitar a una de segunda generación, incorporando servicios de logística propios para efectos de competir con los demás actores del mercado empleando el mismo tipo de tecnologías<sup>72</sup>. Por su parte, Glovo Chile ingresó al mercado chileno a finales de 2017 como plataforma de segunda generación<sup>73</sup>, desarrollando una estrategia que excedía los servicios de *delivery* de alimentos<sup>74</sup>, y ofreciendo a los consumidores otros servicios personalizados, como *courier* y ‘Lo que Sea’<sup>75</sup>.

46. Los otros dos actores del mercado a la fecha del Acuerdo eran Rappi Chile y Uber Eats. El primero ingresó al mercado nacional en junio de 2018, ofreciendo también una amplia variedad de servicios, entre los que incluía *courier*, servicios de publicidad y

---

de la plataforma (repartidores) habría facilitado, por un lado, que los comercios lleguen a un mayor número de consumidores de manera rentable, sin gestionar por su cuenta el despacho; y, por otro, que los consumidores accedan a una mayor variedad de comercios de manera remota. Véase Shankar A. et. Al. (2022), “Online food delivery: A systematic synthesis of literature and a framework development”, *International Journal of Hospitality Management* 104, p. 1. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0278431922001025?via%3Dihub> [última visita: 16 de mayo de 2025].

<sup>71</sup> Pedidos Ya Chile es una empresa de propiedad de Delivery Hero Latam Marketplace Holding S.A. (antes, Pedidos Ya S.A.), sociedad constituida bajo las leyes de Uruguay, la que, a su vez, es propiedad de Delivery Hero.

<sup>72</sup> Al respecto, según declaró un ejecutivo de Pedidos Ya Chile, el motivo de esta transición era mejorar la experiencia y controlar la última milla, para poder competir contra las otras plataformas - Uber Eats, Glovo y Rappi-, que tenían una tecnología más avanzada que la que usaba Pedidos Ya Chile en ese entonces. Véase declaración ante la FNE de ejecutivo de Pedidos Ya Chile, de fecha 26 de septiembre de 2024.

<sup>73</sup> Respuesta de Glovo Chile de fecha 27 de junio de 2019 a Oficio Ord. N°1282.

<sup>74</sup> Véase documento “Deck Series C”, acompañado en respuesta de Glovo Chile de fecha 17 de julio de 2019 a Oficio Ord. N°1444.

<sup>75</sup> Servicio prestado por Glovo, consistente en que el consumidor final podía encargarle a un repartidor la compra de un producto que no estuviera disponible en la plataforma, haciendo que este último actuara como su comprador personal (“*personal shopper*”). Este servicio también era provisto por Rappi Chile bajo la categoría “Rappi Antojo”.

plataformas de pago. En el caso de Uber Eats, este ingresó al mercado en noviembre de 2017 y pronto se consolidó como líder de la industria, aprovechando el posicionamiento de la marca Uber en virtud de su plataforma de transporte (Uber Rides).

47. Entre finales de 2018 y principios de 2019, el nivel de presión competitiva en la industria había aumentado, tratándose de un mercado incipiente y en crecimiento, y, por tanto, con escasa información sobre el comportamiento de los usuarios o el tamaño de los competidores<sup>76</sup>. En efecto, atendido que la mayoría de las plataformas había ingresado hace poco tiempo y comenzaban a formar sus redes de usuarios, estas competían intensamente por atraer a la mayor cantidad de usuarios y comercios posibles, desplegando estrategias de descuentos y promociones, así como comisiones y tarifas relativamente bajas o simples<sup>77</sup>.

48. En cuanto a los servicios ofrecidos por las plataformas de *delivery*, estos suelen ser clasificados en categorías o “verticales” dependiendo del tipo de comercio o encargo solicitado. Hasta abril de 2019, la principal fuente de ingresos –y también la categoría más disputada entre las plataformas– eran los pedidos de comida que se hacían a restaurantes y otros locales de comida preparada, siendo la variedad de restaurantes disponibles uno de los parámetros competitivos más relevantes<sup>78</sup>.

49. Asimismo, con la entrada de Glovo Chile y Rappi Chile comenzaron a incorporarse categorías distintas al reparto de comida, como farmacias, tiendas de *retail* y otros; todo, con el objetivo de diferenciarse de su competencia, cubriendo necesidades distintas al almuerzo y cena, y minimizando los tiempos ociosos de los repartidores en los horarios con menor demanda. Así, por ejemplo, hasta abril de 2019, Glovo Chile y Rappi Chile eran las únicas plataformas que ofrecían servicios de *courier* y de intermediación en la compra de productos y otros servicios cuyos comercios no estuvieran adheridos a la plataforma<sup>79</sup>, mientras que Glovo Chile también había comenzado a ofrecer servicios de reparto para las ventas propias de las tiendas de *retail*<sup>80</sup>.

---

<sup>76</sup> En este sentido, declaración ante la FNE de ejecutivo de Pedidos Ya Chile, de fecha 30 de agosto de 2024 y declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 7 de junio de 2019.

<sup>77</sup> Declaración ante la FNE de ejecutivo de Uber Eats Chile, de fecha 28 de agosto de 2024.

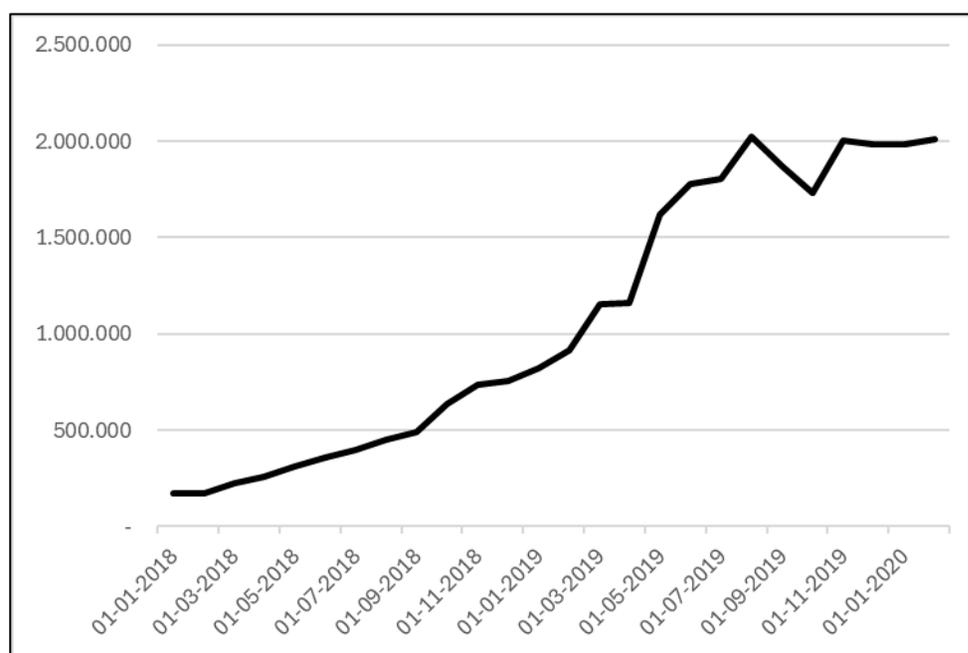
<sup>78</sup> Informe Uber-Cornershop, p. 20.

<sup>79</sup> Rappi Chile, por ejemplo, contaba con los servicios denominados “Rappifavor”, “Rappi Antojo”, “Rappi Cash” y “RappiPay”. En 2019, Glovo era la plataforma cuyos ingresos dependían en menor medida de las órdenes a restaurantes, en tanto cerca del 30% de sus ingresos provenían de las categorías *courier* y “Lo que sea”.

<sup>80</sup> Denominado por la empresa como “Glovo Business”.

50. En lo que respecta al tamaño de esta industria, se ha observado un sostenido y constante crecimiento. De acuerdo con información pública disponible, entre 2018 y 2023 los ingresos anuales de las plataformas de *delivery* se cuadruplicaron, pasando desde \$210 millones de dólares anuales en 2018 a \$800 millones en 2023<sup>81</sup>. Si se evalúa en base al número total de órdenes, es posible apreciar la misma tendencia creciente, como muestra el Gráfico N°1 a continuación:

**Gráfico N°1:** Evolución del número total de órdenes en las plataformas de *delivery* (enero 2018 - febrero 2020)



Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las empresas en el marco de la Investigación.

#### **b. Mercado afectado por el Acuerdo**

51. Teniendo presente que, como se ha descrito, el Acuerdo tuvo por objeto la afectación de cuatro mercados (Chile, Ecuador, Egipto y Perú), en lo que resulta pertinente para este Requerimiento se considerará que el mercado afectado por la conducta

<sup>81</sup> Diario Financiero (2024), "¿Quién gana la carrera del delivery en Chile? Disponible en: <https://www.df.cl/senal-df/el-deal/quien-gana-la-carrera-del-delivery-en-chile> [última visita: 16 de mayo de 2025]. Cabe indicar que los ingresos percibidos por las plataformas de *delivery* están determinados en gran medida por las comisiones cobradas a los comercios afiliados, que se descuentan del pago del consumidor final por cada orden solicitada en su plataforma, cuyo monto, a su vez, incluye una tarifa de despacho y el pago eventual de una propina (voluntaria) al repartidor. En este contexto, la cantidad de órdenes juega un rol clave en la rentabilidad de las plataformas, dado que resulta indispensable alcanzar escalas mínimas de órdenes para cubrir los costos propios de esta industria. Declaración ante la FNE de ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 26 de junio de 2019. Puede apreciarse una idéntica trayectoria en la Figura N°3 del Informe Uber-Cornershop (p. 22), que abarca la evolución de las ventas de plataformas digitales de productos de restaurantes entre enero de 2017 y noviembre de 2019.

corresponde al mercado nacional de servicios de intermediación inmediata (*on-demand*), en la compra, recolección y entrega a domicilio de productos de restaurantes y otros servicios conexos que utilicen la misma estructura, provistos por plataformas tecnológicas.

52. En particular, la venta en línea de productos, utilizando la intermediación de las plataformas referidas, con entrega o despacho en un breve tiempo, presenta diferencias sustantivas respecto de otros mecanismos para efectos de la adquisición de productos o servicios, como, por ejemplo, la compra *online* con retiro en los respectivos comercios. Precisamente, la inmediatez con la cual se gestiona la adquisición, traslado y entrega del producto en el mercado del *delivery on-demand*, constituye una característica específica y valorada por los consumidores, que permiten diferenciarla claramente, por lo que el servicio de compra con retiro en tienda no debe ser considerado como sustituto eficaz y, por tanto, como parte del mercado afectado por la conducta acusada<sup>82</sup>.

53. A su turno, los servicios de compra y entrega desarrollados por los mismos comercios, si bien a la fecha del Acuerdo tenían una mayor relevancia que en la actualidad, han sido descartados por los propios actores del mercado bajo el modelo de tres partes como competidores relevantes, considerándolos los consumidores como una alternativa con incidencia residual a la cual se opta en los casos en que las plataformas de *delivery* no se encuentran disponibles<sup>83</sup>. Adicionalmente, hay que considerar que la existencia en estos casos de una oferta única, comparada con la multiplicidad de ofertas con que cuentan plataformas como las Requeridas, hacen que este tipo de servicios tampoco puedan considerarse como sus sustitutos.

54. En cuanto al ámbito geográfico, el Acuerdo celebrado por las Requeridas fue de carácter general, esto es, abarcaba la totalidad del territorio de los mercados nacionales implicados. En lo que respecta al presente Requerimiento, el Acuerdo significó la salida de Glovo Chile de todo el país<sup>84</sup>, y fue ejecutado sin distinguir entre tipos de servicios ni planes de expansión futuros que tuviera cada una, por lo que el mercado afectado por la conducta tiene alcance nacional.

55. Como se señaló con anterioridad, al momento de la ejecución de la conducta que motiva este Requerimiento, la oferta de este mercado estaba compuesta por: (i) Pedidos

---

<sup>82</sup>Informe Uber-Cornershop, párrafo 119, p. 38.

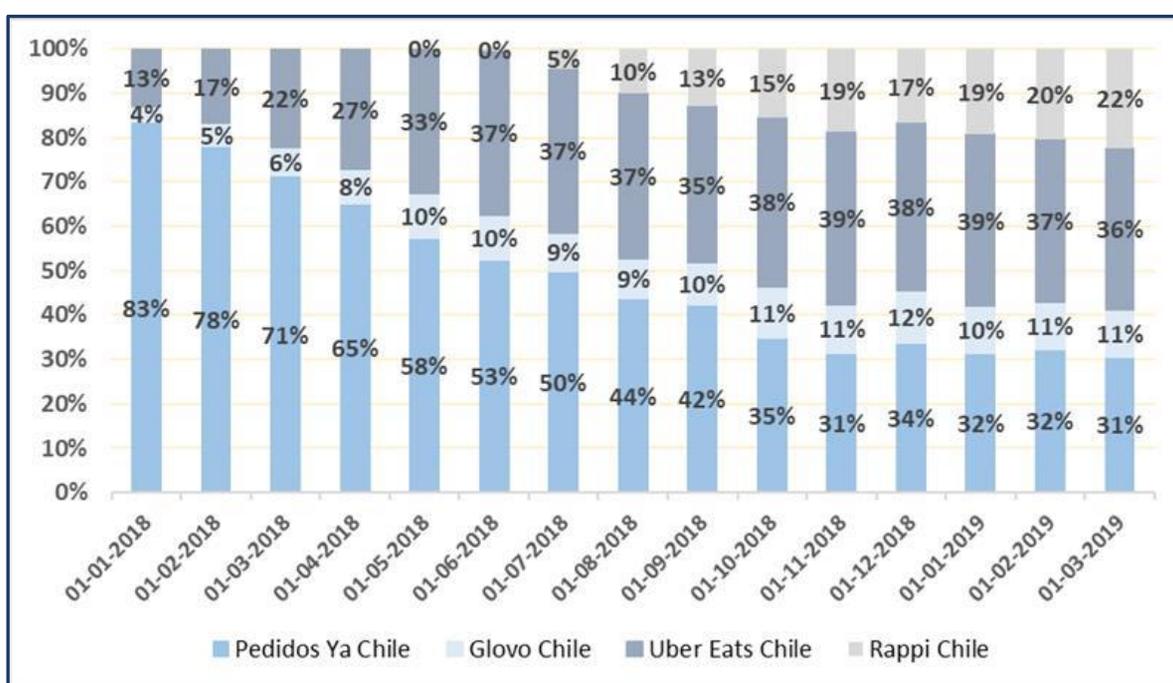
<sup>83</sup>Informe Uber-Cornershop, párrafo 120, pp. 38-39.

<sup>84</sup> Hasta abril de 2019, el mercado afectado por la infracción era incipiente y se encontraba en plena expansión, haciendo que la presencia de las plataformas en Chile fuera dinámica y variada tanto a nivel comunal como regional.

Ya Chile, (ii) Glovo Chile, (iii) Uber Eats Chile y (iv) Rappi Chile. En lo que respecta a su participación de mercado, hacemos presente que la información pública relacionada a este aspecto resultaba escasa durante el periodo acusado, lo que hacía que las participaciones de mercado no solo fueran inciertas para los competidores<sup>85</sup>, sino que poco concluyentes respecto del posicionamiento, potencial de crecimiento y proyección de cada uno de ellos en la industria<sup>86</sup>.

56. Sin perjuicio de ello, el Gráfico N°2 ilustra la evolución de las participaciones de mercado según el número de órdenes ejecutadas por los actores del mercado durante el año 2018 y parte de 2019, correspondiente a los primeros meses de operación de Glovo, Uber Eats y Rappi (que ingresó a mediados de 2018), evidenciando la manera en que Pedidos Ya, que solía ser el actor dominante del mercado, fue perdiendo rápidamente terreno frente a los nuevos competidores.

**Gráfico N°2:** Evolución de la participación de mercado, periodo abril 2018 – abril 2019 (cantidad de órdenes)



Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por las empresas en el marco de la Investigación.

<sup>85</sup> En este sentido, véanse declaraciones efectuadas ante la FNE por ejecutivos de Pedidos Ya Chile, Glovo Chile y Uber Eats Chile.

<sup>86</sup> Según declararon actores presentes en el mercado en esa época, más allá del conteo de mochilas en las calles y conversaciones informales con sus clientes, la única información a la que tenían acceso en ese entonces era el número de descargas mensuales de las aplicaciones, estudios de apreciación y conocimiento de marca basados en encuestas, y métricas de búsquedas disponibles en buscadores en línea (por ejemplo, Google). En el mismo sentido, véase respuesta de Delivery Hero, de fecha 28 de abril de 2025, a Oficio Res. N°49.

57. En cuanto a las condiciones de entrada en la industria, destacan los elevados costos de inversión en *marketing* y promoción que se requieren para expandir este tipo de negocio. En efecto, la expansión es justamente el principal desafío de este tipo de plataformas, para que puedan funcionar a nivel relevante y adquirir una masa crítica de usuarios que permita que resulten rentables.

58. Por lo anterior, uno de los principales factores que analizan las plataformas cuando evalúan el ingreso a un país es su potencial de masividad, basado en métricas como el tamaño y la densidad poblacional en sus principales ciudades. Latinoamérica, en particular, contenía mercados atractivos para este tipo de plataformas debido al bajo costo de los servicios de despacho –en comparación con Europa y Estados Unidos–, los altos índices de adopción tecnológica y la existencia de megaciudades que concentraban un porcentaje importante de la población en las capitales de los países.

#### IV. EL DERECHO

59. Los incisos primero y segundo letra a) del artículo 3° del DL 211 prohíben la celebración o ejecución de cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos, considerando expresamente dentro de estas conductas los acuerdos de reparto de mercados:

*“El que ejecute o celebre, individual o colectivamente, cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos, será sancionado con las medidas señaladas en el artículo 26 de la presente ley, sin perjuicio de las medidas preventivas, correctivas o prohibitivas que respecto de dichos hechos, actos o convenciones puedan disponerse en cada caso.*

*Se considerarán, entre otros, como hechos, actos o convenciones que impiden, restringen o entorpecen la libre competencia o que tienden a producir dichos efectos, los siguientes:*

*a) Los acuerdos o prácticas concertadas que involucren a competidores entre sí, y que consistan en fijar precios de venta o de compra, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar el resultado de procesos de licitación (...).*

60. En virtud de los hechos relatados, y según se acreditará durante el proceso, en el presente caso concurren todos los requisitos para la configuración de un acuerdo colusorio. De acuerdo con la jurisprudencia del H. Tribunal, estos elementos que permiten sancionar una colusión, de conformidad con el texto vigente del DL 211, son: “(i) *la existencia de un*

acuerdo; (ii) que éste involucre competidores y (iii) que recaiga sobre una variable relevante de competencia<sup>87</sup>.

61. En cuanto al primer elemento, la conducta ejecutada por las Requeridas en orden a repartirse los mercados de Chile, Egipto, Ecuador y Perú constituye un acuerdo en los términos del DL 211 y de la jurisprudencia nacional. En particular, el H. Tribunal ha establecido que un acuerdo se configura mediante *“la presencia de una voluntad común de actuación en el mercado que ha suprimido a la toma de decisiones de manera individual”*<sup>88</sup>, sin importar *“el modo en que este se manifieste”*<sup>89</sup>. En este sentido, el concepto de acuerdo debe entenderse de manera muy amplia, *“incluyendo múltiples formas contractuales, convenciones, meras tratativas, promesas, protocolos de entendimiento, ‘acuerdos o pactos de caballeros’, pautas de conducta, circulares, entre otros”*<sup>90</sup>.

62. A pesar de la intención de las Requeridas de ocultar el verdadero objetivo de los contratos que celebraron, la voluntad común de repartirse los mercados de las jurisdicciones involucradas quedó plasmada en los antecedentes del proceso de negociación, así como en el texto de cada uno de los CTAs suscritos –mediante los cuales se materializó el Acuerdo–, y en particular, en sus respectivas cláusulas de no competencia, que llevaron a la salida de un competidor de los indicados mercados. Además, su existencia fue confirmada por declaraciones y otros antecedentes recabados durante la Investigación, como se explicó *supra*.

63. Con respecto al segundo elemento, durante el periodo en que se negoció y ejecutó el Acuerdo, Pedidos Ya Chile y Glovo Chile operaban en el país como plataformas digitales en el mercado relevante afectado en calidad de competidoras directas. De hecho, durante la Investigación ambas empresas reconocieron recíprocamente el carácter de competidora de la otra<sup>91</sup>.

<sup>87</sup> Sentencia N°175/2020 del H. Tribunal, considerando 24°. En sentido similar, Sentencia de la Excma. Corte Suprema en autos Rol N°7600-22, considerando 4°.

<sup>88</sup> Sentencia N°145/2015 del H. Tribunal, considerando 12°.

<sup>89</sup> Ibid., considerando 5°. En el mismo sentido, Sentencia de la Excma. Corte Suprema en autos Rol N°17.418-2021, considerando 8°: *“El acuerdo es el elemento volitivo, que puede darse de manera expresa o tácita, escrita u oral, de ejecución instantánea, diferida o a plazo, formal o informal. Si bien éste puede ser implícito exige, necesariamente, que manifieste inequívocamente la voluntad de los partícipes en orden a concretarlo”*.

<sup>90</sup> Sentencia N°185/2023 del H. Tribunal, considerando 30°.

<sup>91</sup> A modo ejemplar, ello consta en respuesta de Glovo Chile de fecha 27 de junio de 2019 al Oficio Ord. N°1282, en declaración ante la FNE de un ex ejecutivo de Glovo Chile, de fecha 26 de junio de 2019, así como en la declaración ante la FNE de un ex ejecutivo de Delivery Hero Latam Marketplace Holding S.A., de fecha 16 de octubre de 2024.

64. En cuanto al tercer elemento, el Acuerdo recayó sobre una variable competitiva relevante, toda vez que su objeto consistió en asignarse zonas de mercado, en los términos del artículo 3° inciso segundo letra a) del DL 211. En particular, este acuerdo de reparto de mercados fue ejecutado de manera simultánea en las distintas jurisdicciones afectadas y se materializó a través de los CTAs, generando la salida de Glovo de los mercados de Chile y Egipto, así como la salida de las respectivas filiales de Delivery Hero de los mercados de Ecuador y Perú.

65. Ahora bien, conforme al texto y sentido de la ley, para que se configure el tipo infraccional acusado en los términos del artículo 3° inciso segundo letra a) del DL 211, basta con que se verifiquen los requisitos copulativos establecidos por el legislador, sin que sea necesario acreditar ningún elemento o circunstancia adicional, como una afectación a la competencia o la existencia de poder de mercado.

66. En ese sentido, el Mensaje Presidencial que dio inicio a la tramitación de la Ley N°20.945, y que otorgó su redacción actual a la letra a) del inciso segundo del artículo 3° del DL 211, destacó que uno de los objetivos del legislador fue incorporar al ordenamiento chileno figuras de ilícitos *per se*<sup>92</sup>, las que han sido entendidas como “*aquell[as] que no requieren acreditar un resultado de lesión o peligro concreto a la competencia, a diferencia de lo previsto en el inciso primero del artículo 3°*”<sup>93</sup>. En línea con lo anterior, el H. Tribunal ha establecido que “*no es necesario probar los efectos de un acuerdo entre competidores que tenga por objeto fijar precios, limitar la producción, asignarse zonas o cuotas de mercado o afectar procesos de licitación*”<sup>94</sup>.

67. Así también lo ha entendido la Excm. Corte Suprema, al referirse a acuerdos de reparto de mercado, refiriendo lo siguiente:

*“En efecto, en general, este tipo de acuerdos pueden adoptarse de las variadas formas a que antes se aludió, prohibiendo el artículo 3° tanto los acuerdos expresos como tácitos. Ahora bien, en relación a su objeto, se agrupan entre aquellos que tienen un objeto anticompetitivo o ilegales per se y aquellos que tienen efectos anticompetitivos o ilegales por la regla de la razón. Los primeros son los denominados carteles duros, que se caracterizan por generar efectos perjudiciales para la competencia, sin que se generen eficiencias que los compensen, razón por la que se prohíben por su sola*

---

<sup>92</sup> Historia de la Ley N°20.945, pp. 5-6, Mensaje de fecha 16 de marzo de 2015, Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, [https://www.bcn.cl/historiadela Ley/5311/HLD\\_5311\\_7f93c203e2386f972e54607e35a67e00.pdf](https://www.bcn.cl/historiadela Ley/5311/HLD_5311_7f93c203e2386f972e54607e35a67e00.pdf) [última visita: 16 de mayo de 2025].

<sup>93</sup> Sentencia N°202-2025 del H. Tribunal, de fecha 14 de abril de 2025, considerando 32°.

<sup>94</sup> Sentencia N°175-2020 del H. Tribunal, de fecha 21 de diciembre de 2020, considerando 69°.

*existencia, pues es tan probable su efecto anticompetitivo que son condenados 'per se'*<sup>95</sup>.

68. En virtud de lo anterior, y dado que en el presente caso concurren todos los requisitos para dar por configurado el ilícito de colusión por la vía de un acuerdo que consiste en asignarse zonas de mercado, la conducta debe ser sancionada, sin necesidad de entrar a analizar elementos adicionales<sup>96</sup>.

69. Por su parte, como se indicó *supra*, el mecanismo utilizado por las Requeridas para materializar el Acuerdo consistió en la suscripción de cuatro contratos que, considerados individualmente, aparentaban ser negocios lícitos de transferencia de activos. En este contexto, al Acuerdo le dieron una apariencia de legalidad, toda vez que las Requeridas le otorgaron un carácter formal que, por una parte, aseguraba el cumplimiento de sus fines anticompetitivos –a través de las cláusulas de no competencia referidas– y, por otra, evitaba despertar alertas ante las autoridades de libre competencia, mediante la utilización instrumental de ventas de activos, con la expectativa de que dichas autoridades interpretaran la salida de los mercados de Chile, Egipto, Perú y Ecuador dentro del marco de una operación legítima.

70. En efecto, si bien las transferencias de activos sí tuvieron lugar, su finalidad fue meramente instrumental al objetivo central del Acuerdo, consistente en la asignación geográfica de los mercados en que ambas empresas competían y la consecuente eliminación de la competencia entre las Requeridas. En este sentido, las ventas de activos

---

<sup>95</sup> Sentencia de la Excm. Corte Suprema en autos Rol N°15.005-2019, considerando 27°. En el mismo sentido, Sentencia de la Excm. Corte Suprema en autos rol N°5.128-2016, de 12 de octubre de 2016, considerando 30°.

<sup>96</sup> En el Derecho Comparado, los acuerdos de reparto de mercado también son considerados como una de las infracciones más graves a la libre competencia y, por tanto, no se exige la acreditación de efectos anticompetitivos para sancionarlos. En ese sentido, en un fallo reciente del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, “TJUE”) se señaló lo siguiente: “*El Tribunal de Justicia ya ha declarado que los acuerdos de reparto de mercados constituyen violaciones especialmente graves de la competencia (véanse, en este sentido, las sentencias de 11 de julio de 2013, Gosselin Group/Comisión, C-429/11 P, EU:C:2013:463, apartado 50; de 5 de diciembre de 2013, Solvay Solexis/Comisión, C-449/11 P, EU:C:2013:802, apartado 82, y de 4 de septiembre de 2014, YKK y otros/Comisión, C-408/12 P, EU:C:2014:2153, apartado 26). El Tribunal de Justicia también ha considerado que los acuerdos de esta naturaleza tienen un objeto restrictivo de la competencia en sí mismos y pertenecen a una categoría de acuerdos expresamente prohibida por el artículo 101 TFUE, apartado 1, sin que tal objeto pueda justificarse mediante un análisis del contexto económico en el que se inserta la conducta contraria a la competencia considerada (sentencia de 19 de diciembre de 2013, Siemens y otros/Comisión, C-239/11 P, C-489/11 P y C-498/11 P, EU:C:2013:866, apartado 218)”, TJUE (2024), Comisión Europea contra Servier SAS y otros (Asunto C-176/19 P). ECLI:EU:C:2024:549, apartado 97, disponible en: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:62019CJ0176> [última visita: 16 de mayo de 2025].*

no constituyen el núcleo de operaciones económicas autónomas, sino que acceden al Acuerdo de salida recíproca de los mercados<sup>97</sup>.

71. Por las razones expuestas, el Acuerdo debe ser sancionado en los términos que se indicarán a continuación.

## V. SANCIÓN SOLICITADA

72. El artículo 3° del DL 211 establece que las conductas contrarias a la libre competencia serán sancionadas con las medidas señaladas en el artículo 26 del mismo cuerpo legal, sin perjuicio de las medidas preventivas, correctivas o prohibitivas que pueda disponer el H. Tribunal.

73. En el presente caso, junto con solicitar al H. Tribunal se sirva declarar que las Requeridas celebraron y ejecutaron un acto ilícito, conforme al artículo 3° incisos primero y segundo letra a) del DL 211, solicito la imposición de las multas que en cada caso se indicarán, o las sumas que el H. Tribunal estime ajustadas a derecho.

74. De conformidad con lo establecido en el artículo 26 letra c) del DL 211, dentro de las circunstancias que se han de considerar para la determinación de la multa se encuentra la gravedad de la conducta. Para efectos de ponderar la concurrencia de este elemento en el presente caso, resulta pertinente tomar en cuenta las directrices establecidas en la Guía Interna para Solicitudes de Multa de la FNE de 2019 (en adelante, “**Guía de Multas**”), que, sin tratarse de una enumeración taxativa, considera los siguientes factores para la determinación de la multa solicitada: (i) la naturaleza de la infracción, (ii) la afectación de bienes o servicios especialmente sensibles para la población, (iii) la participación de ejecutivos relevantes en la gestación del acuerdo, (iv) la conciencia de ilicitud del comportamiento, (v) la afectación o restricción a la innovación, y (vi) el entorpecimiento injustificado a la investigación derivado del comportamiento del infractor.

75. En cuanto a la naturaleza del ilícito, conforme a la jurisprudencia ya asentada en esta sede, la colusión “*es la conducta contraria a la libre competencia más grave y que*

---

<sup>97</sup> El autor norteamericano Maurice Stucke, al analizar los riesgos de las operaciones de intercambio de mercados a la luz de jurisprudencia norteamericana, considera entre otros factores para evaluar la existencia de un acuerdo colusorio de reparto de mercado la ausencia de una justificación empresarial razonable en la operación, la naturaleza de los activos transferidos y los términos y la estructura de la transacción, en el contexto económico de la operación. Véase Stucke, M. E. (2003). “Evaluating the risks of market swaps”. *Antitrust*, 18(1), 67–71. [https://ir.law.utk.edu/utklaw\\_facpubs/763](https://ir.law.utk.edu/utklaw_facpubs/763) [última visita: 16 de mayo de 2025].

*merece el mayor reproche 'toda vez que supone suprimir de raíz la incertidumbre y la libre iniciativa propia de los procesos competitivos, reemplazándola por una conspiración entre competidores en perjuicio del bienestar social y los consumidores'*<sup>98</sup>. En ese sentido, Delivery Hero y Glovo acordaron dejar de competir en nuestro país, eliminando la rivalidad inherente al proceso competitivo y sustituyéndola por una estrategia concertada de reparto de mercados. Además, y a diferencia de otros casos, la colusión entre las Requeridas es particularmente grave debido a que la eliminación de la competencia concretada en virtud del Acuerdo es permanente, atendida la irreversibilidad de la salida de Glovo del mercado chileno.

76. Con respecto al carácter especialmente sensible de los servicios afectados, es necesario considerar que la ejecución del Acuerdo se extendió en el periodo en el cual se encontraban vigentes las restricciones a la movilidad asociadas a la pandemia de Covid-19, en el que los servicios de *delivery* para la adquisición de todo tipo de bienes básicos cobró una inédita relevancia.

77. En cuanto a la participación de ejecutivos relevantes de los agentes económicos en la infracción, en este caso intervinieron los de más alto rango al interior de las compañías, incluyendo al propio fundador y entonces CEO de Glovo<sup>99</sup> junto a sus principales ejecutivos<sup>100</sup>, y al CEO de Delivery Hero y otros ejecutivos relevantes<sup>101</sup>.

78. A lo anterior se suma la existencia de antecedentes que evidencian que los infractores eran conscientes de la ilicitud de su conducta. Esta conciencia se manifestó, por ejemplo, en los esfuerzos de las Requeridas por ocultar la verdadera naturaleza del Acuerdo, realizando adecuaciones a su tenor con el objetivo de evitar sus revisiones por

<sup>98</sup> Sentencia N°175/2020 del H. Tribunal, de 21 de diciembre de 2020, considerando 135°.

<sup>99</sup> La participación del CEO de Glovo en el Acuerdo fue acreditada durante la Investigación. Él aparece firmando el *Side Letter* aludido *supra* a nombre de Glovo. Además, en su declaración ante la FNE, de fecha 16 de diciembre de 2021, el CEO de Glovo señaló respecto a si tenía registros de la negociación de Perú y respondió “[e]l precio era bastante entre Niklas [CEO de Delivery Hero] y yo, y por teléfono. Pues siempre hablo con él por teléfono. Y cuando ya hay un precio más o menos, pues se lo pasamos al equipo para que gestionen todo el resto”. Asimismo, véase respuesta de Glovo Chile de fecha 13 de diciembre de 2021 al Oficio Res. N°498.

<sup>100</sup> Respuesta de Glovo Chile de fecha 13 de diciembre de 2021 al Oficio Res. N°498.

<sup>101</sup> Mediante el Oficio Ord N°1445, de 2 de julio de 2019, esta Fiscalía solicitó a Pedidos Ya Chile individualizar a las personas pertenecientes a la empresa que estuvieron presentes en la negociación del CTA Chile, quien se limitó a informar a la persona que compareció en representación de Pedidos Ya Chile. Sin embargo, a partir de una de las cadenas de correos electrónicos acompañadas por Pedidos Ya Chile en su respuesta de 23 de julio de 2019 al oficio citado, se advierte que las personas involucradas en la coordinación y redacción de los CTAs por parte de Delivery Hero son ejecutivos de alto rango de Delivery Hero.

parte de las autoridades de competencia, según se expuso *supra*, entre otros antecedentes que serán oportunamente incorporados al proceso.

79. Por otro lado, en mercados digitales como el de autos, resulta especialmente relevante el impacto que estas prácticas anticompetitivas pueden tener sobre la innovación. En este caso, la conducta investigada no solo restringió la competencia en su dimensión tradicional, sino que también afectó el dinamismo característico de un mercado de plataformas de intermediación *on-demand*.

80. Adicionalmente, durante el curso de la Investigación, las requeridas incurrieron en comportamientos que dificultaron la obtención de evidencia por parte de esta Fiscalía, dilatando injustificadamente la entrega de algunos antecedentes y, en otros casos, omitiendo derechamente entregar documentos que obran inequívocamente en su poder<sup>102</sup>. En particular, siendo requeridas de información de conformidad a la ley y habiendo solicitado en dos ocasiones extensiones de plazo, justificadas en la necesidad de contar con más tiempo para entregar una respuesta a la solicitud de la Fiscalía, las Requeridas acotaron injustificadamente la entrega de información<sup>103</sup> y derechamente dejaron algunas solicitudes particulares de información sin responder<sup>104</sup>.

81. Además de la gravedad de la conducta, también se debe tener en consideración para efectos de fijar la multa el efecto disuasivo que esta debe cumplir, desincentivando con su imposición futuros incumplimientos de las normas que resguardan la libre competencia en los mercados. Este elemento no solo se encuentra expresamente

---

<sup>102</sup> Por ejemplo, actas de sesión de directorio o del consejo de administración; contratos suscritos entre Delivery Hero y Glovo y/o sus respectivas filiales; documentación relativa a las operaciones de sus filiales en Perú, Ecuador y Egipto (balances o estados de resultado, documentos que dan cuenta de su desempeño, negocios y planes de expansión), entre otros.

<sup>103</sup> Por ejemplo, en circunstancias de que varias solicitudes de información tenían relación con antecedentes vinculados a sus filiales en Chile, Perú, Ecuador y Egipto (todas jurisdicciones comprendidas en el *Project Green*), las Requeridas se limitaron a entregar información únicamente respecto de Chile.

<sup>104</sup> Por medio de oficios Res. N°48 y N°49, ambos de fecha 28 de febrero de 2025, esta Fiscalía solicitó a las Requeridas la remisión de antecedentes que debían ser entregados a más tardar el 21 de marzo de 2025. Mediante correos electrónicos, tanto Delivery Hero como Glovo solicitaron extensiones de plazo para responder los respectivos oficios hasta el 11 de abril de 2025, fundadas en el “alcance de la solicitud” (Delivery Hero) y en la necesidad de más tiempo para “preparar una respuesta completa” (Glovo). Esta Fiscalía accedió a dicha solicitud en su integridad, considerando estos fundamentos. El 11 de abril de 2025, las Requeridas, nuevamente en paralelo, acompañaron una respuesta parcial a los oficios y solicitaron una nueva extensión por 30 días hábiles adicionales “para proveer la información respecto de las preguntas que no se han respondido”. Esta Fiscalía accedió a conceder una prórroga hasta el 25 de abril de 2025 y las Requeridas nuevamente respondieron en forma incompleta. En definitiva, habiendo transcurrido dos meses desde la solicitud de información original, las Requeridas no cumplieron con su deber de proporcionar los antecedentes solicitados por esta FNE de conformidad a la ley.

contemplado en el artículo 26, letra c), párrafo final del DL 211, sino que ha sido ampliamente reconocido por la Excma. Corte Suprema<sup>105</sup>.

82. Por último, el artículo 26 del DL 211 establece que el monto de la multa considerará la capacidad económica del infractor. Según lo ha indicado el H. Tribunal *“la proporcionalidad de la multa aplicable a la infracción acreditada debe ser evaluada en conjunto con la capacidad económica del infractor, en tanto la sanción no puede ser de un monto tal que sea desatendida por la infractora, y debe desincentivar conductas de incumplimiento”*<sup>106</sup>. En ese sentido, el H. Tribunal debe tener en cuenta la envergadura de las empresas requeridas, ambas con presencia en múltiples mercados internacionales, por lo que resulta indispensable que el monto de la multa cumpla el objetivo disuasorio perseguido por el legislador.

83. En base a la concurrencia de las circunstancias señaladas precedentemente, lo prescrito por el artículo 26 letra c) del DL 211 y la aplicación de las directrices establecidas en la Guía de Multas, esta Fiscalía solicita al H. Tribunal que imponga a las Requeridas las multas que a continuación se señalan.

84. Para Delivery Hero, solicitamos una multa de 63.096 Unidades Tributarias Anuales (en adelante, **UTA**). Para la determinación de esta suma, se han considerado los siguientes factores, ponderados prudencialmente en base a la discrecionalidad reglada con que opera esta Fiscalía en el ejercicio de sus atribuciones y los criterios jurisprudenciales utilizados en esta sede: un monto base equivalente al 15% de las ventas de las líneas de productos y servicios asociados a los tres años en que se mantuvo vigente y se dio cumplimiento a la cláusula de no competencia acordada por las Requeridas –conforme a la información aportada por la propia empresa a la Investigación–, considerando para ello la naturaleza del ilícito –cartel duro– y el efecto disuasorio de la sanción. Luego, el monto base antes referido se incrementa hasta llegar a un 20% de sus ingresos por ventas, atendido el carácter sensible del servicio afectado, la participación de altos ejecutivos o directores, la conciencia de ilicitud del comportamiento, la afectación a la innovación que una conducta como la acusada genera en un mercado como el descrito, y el comportamiento injustificado de la Requerida que entorpeció la Investigación, según se hizo referencia precedentemente.

---

<sup>105</sup> “(...) en esta materia es del todo relevante el efecto disuasivo que se espera de la sanción que se imponga, en tanto desincentive de persistir en conductas como las investigadas, pese a la potencialidad de beneficios que pudieran significar”. Sentencia de la Excma. Corte Suprema en autos Rol N°217.744-2023, considerando 9°.

<sup>106</sup> Sentencia N°190/2024 del H. Tribunal, de 27 de febrero de 2024, considerando 124°.

85. Para Glovo, solicitamos una multa de 21.849 UTA. En este caso, considerando que la salida de su filial Glovo Chile implicó el cese total de sus operaciones en el país, no fue posible identificar ventas ni beneficios económicos atribuibles a la conducta durante el período acusado, por lo que de conformidad con lo dispuesto en la letra c) del artículo 26 del DL 211, se aplicó la hipótesis prevista para aquellos casos en que no sea posible determinar con precisión las ventas afectadas ni el beneficio económico obtenido por el infractor, como ocurre en el presente caso.

86. Para estos efectos, y con el fin de determinar el monto base de la multa solicitada a Glovo, se ponderaron prudencialmente las ventas generadas por las líneas de productos y servicios vinculadas a la infracción de Delivery Hero, ajustando dicho monto a la participación de mercado que tenía Glovo al tiempo previo de su salida del mercado chileno<sup>107</sup>. Conforme a ese antecedente, se determinó un monto base equivalente al 15% de dicha suma, considerando los mismos factores antes descritos respecto de Delivery Hero, esto es, la naturaleza del ilícito –cartel duro– y el efecto disuasorio de la sanción.

87. Adicionalmente, se aplicó un ajuste adicional sobre el valor antes calculado, elevándolo hasta llegar a un 20%, atendido el carácter especialmente sensible del servicio afectado, la participación de altos ejecutivos o directores, la conciencia de ilicitud del comportamiento, la afectación a la innovación que una conducta como la acusada genera en un mercado como el descrito y el comportamiento injustificado de la Requerida que entorpeció la Investigación.

**Tabla N°1:** Multas solicitadas respecto de las Requeridas

Requerida	Multa solicitada
Delivery Hero	63.096 UTA
Glovo	21.849 UTA

**POR TANTO**, en mérito de lo expuesto y de lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 3° incisos primero y segundo letra a), 5, 18 y siguientes, 26 y 39, así como en las demás normas legales citadas y aplicables,

<sup>107</sup> Para ese período, Glovo mantenía en torno a un tercio de la participación de mercado de Delivery Hero, en base al número de órdenes informado por ambas Requeridas en el marco de la Investigación.

**AL H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA RESPETUOSAMENTE**

**PIDO:** Tener por interpuesto Requerimiento en contra de las personas ya individualizadas, someterlo a tramitación y, en definitiva:

- (i) Declarar que las Requeridas Delivery Hero S.E. y Glovoapp23 S.A. han infringido el artículo 3° incisos primero y segundo letra a) del DL 211, al celebrar y ejecutar la conducta descrita en esta presentación;
- (ii) Prohibir a las Requeridas, ejecutar la conducta imputada en el futuro, ya sea por sí o a través de personas relacionadas, bajo apercibimiento de ser consideradas como reincidentes;
- (iii) Imponer a Delivery Hero S.E. una multa de 63.096 UTA, o el monto que el H. Tribunal estime conforme a derecho;
- (iv) Imponer a Glovoapp23 S.A. una multa de 21.849 UTA, o el monto que el H. Tribunal estime conforme a derecho; y
- (v) Condenar a las Requeridas al pago de las costas del presente juicio.

**PRIMER OTROSÍ:** Solicito al H. Tribunal tener presente que, para efectos de practicar la notificación del Requerimiento y de realizar todas aquellas diligencias en las que durante la prosecución del proceso sea necesaria la intervención de un ministro de fe público, y sin perjuicio de la facultad de esta parte de revocar dicha designación o designar nuevos ministros de fe en cualquier momento, señalo los siguientes receptores judiciales:

1. Marcos Gacitúa Guerrero, RUT N°10.892.643-0, domiciliado en pasaje Rosa Rodríguez N°1375, oficina 414, comuna de Santiago, correo electrónico [receptormarcosgacitua@gmail.com](mailto:receptormarcosgacitua@gmail.com).
2. Carmen Balboa Quezada, RUT N°10.367.686-K, domiciliada en Compañía N°1390, oficina 701, comuna de Santiago, correo electrónico [cbalboaq@gmail.com](mailto:cbalboaq@gmail.com).
3. Heric Cendoya Álvarez, RUT N°13.524.658-1, domiciliado en Doctor Sótero del Río N°508, oficina 512, comuna de Santiago, correo electrónico [receptorcendoya@hotmail.com](mailto:receptorcendoya@hotmail.com).

4. María Leandra Gómez García, RUT N°15.353.199-4, domiciliada en Doctor Sótero del Río N°508, oficina 1006, comuna de Santiago, correo electrónico [marialeandragomezreceptora@gmail.com](mailto:marialeandragomezreceptora@gmail.com).

**SEGUNDO OTROSÍ:** Solicito al H. Tribunal, de conformidad con lo prescrito en los incisos tercero y cuarto del Acuerdo Duodécimo del Auto Acordado N°29/2024 sobre Tramitación Electrónica de los Procesos, en concordancia con lo señalado en la letra c) del artículo 2° de la Ley N°20.886, tenga a bien disponer la reserva de esta presentación y la resolución que la provea, con el fin de resguardar su eficacia, restringiendo su acceso únicamente a esta Fiscalía mientras no hayan sido notificadas las Requeridas singularizadas en lo principal de este Requerimiento.

El fundamento de esta solicitud radica en evitar que las Requeridas puedan realizar alguna conducta tendiente a eludir o evitar la notificación del Requerimiento interpuesto en su contra, especialmente teniendo en consideración la gravedad de la imputación. En particular, la representación de Glovo en el territorio nacional, conforme a la información recopilada durante la Investigación, corresponde exclusivamente a terceros que no forman parte de su estructura organizacional. En este sentido, y no existiendo en el país otras personas que tengan dicha representación, la revocación de aquel mandato resultaría una herramienta efectiva para dilatar injustificadamente la notificación del Requerimiento.

**TERCER OTROSÍ:** Sin perjuicio de la solicitud indicada en el otrosí anterior, y conforme a lo dispuesto en el artículo 76 del Código de Procedimiento Civil, en relación con los artículos 21 y 29 del DL 211, y la Convención Interamericana sobre Exhortos o Cartas Rogatorias de fecha 30 de enero de 1975, solicito al H. Tribunal exhortar a la autoridad judicial competente de España, con el fin de notificar el Requerimiento a Oscar Pierre Miquel o Arnau Cortés Argemí en su calidad de representante legal de Glovoapp23 S.A.

El tribunal exhortado ha de ser facultado para practicar y ordenar que se practiquen todas las diligencias y actuaciones tendientes a notificar legalmente el Requerimiento y obtener copia de los procesos señalados, así como para resolver las incidencias que se produzcan al efecto.

El exhorto deberá poder ser diligenciado por la persona que lo presente o la que lo requiera del tribunal exhortado, y deberá contener copia de este escrito, su providencia y notificaciones y los decretos correspondientes de la Excma. Corte Suprema.

**CUARTO OTROSÍ:** Solicito al H. Tribunal tener presente que mi personería para representar a la Fiscalía Nacional Económica consta en el Decreto Supremo N°45, de 2023, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, mediante el cual se me nombra en el cargo de Fiscal Nacional Económico, y que acompaño en este acto.

**QUINTO OTROSÍ:** Solicito tener presente al H. Tribunal que, en mi calidad de abogado habilitado para el ejercicio de la profesión, asumiré personalmente el patrocinio y representación judicial de la Fiscalía Nacional Económica en estos autos. Sin perjuicio de lo anterior, por este acto confiero poder a los abogados habilitados para el ejercicio de la profesión, Víctor Santelices Ríos, Eduardo Aguilera Valdivia, Camila Pincheira Pérez, Francisca Fantoni Izquierdo y Joaquín Pineda Yáñez, todos de mi mismo domicilio, quienes podrán actuar indistintamente de manera separada o conjunta, conmigo y con los demás apoderados de esta Fiscalía, y que firman en señal de aceptación.

**SEXTO OTROSÍ:** En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 49 del Código de Procedimiento Civil, fijo como medio de notificación electrónica de esta parte la siguiente casilla de correo electrónico: [notificaciones@fne.gob.cl](mailto:notificaciones@fne.gob.cl).