

ANT.:

Adquisición de control en Mediterránea de Catering S.L. por parte de Sodexo S.A. Rol FNE F434-2025.

MAT.:

Informe de aprobación, sujeta a medidas de mitigación.

Santiago, 16 de febrero de 2026.

A

:

FISCAL NACIONAL ECONÓMICO (S)

DE

:

JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

De conformidad con lo establecido en el Título IV del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973 (“**DL 211**”), presento a usted el siguiente informe (“**Informe**”) relativo a la operación de concentración del Antecedente, recomendando su aprobación, sujeta a medidas de mitigación, por las razones que a continuación se explican.

I.	ANTECEDENTES	2
II.	PARTES Y OPERACIÓN	3
III.	INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE	4
	III.1. Servicios de alimentación institucional	4
	III.2. Servicios complementarios	8
IV.	ANÁLISIS COMPETITIVO.....	9
	IV.1. Riesgos horizontales unilaterales	10
	IV.1.1. Análisis estructural	10
	IV.1.2. Análisis de cercanía competitiva	12
	IV.1.3. Conclusiones efectos horizontales unilaterales	18
	IV.2. Riesgos horizontales coordinados	19
	IV.2.1. Capacidad de alcanzar los términos de la coordinación	19
	IV.2.2. Sostenibilidad interna.....	20
	IV.2.3. Sostenibilidad externa.....	20
	IV.2.4. Conclusiones efectos horizontales coordinados	21
	IV.3. Conclusiones sobre efectos de la Operación	21
V.	CONDICIONES DE ENTRADA	21
VI.	MEDIDAS DE MITIGACIÓN.....	22
	VI.1. Antecedentes	22

VI.2. Marco de análisis sobre medidas de mitigación 24

VI.3. Análisis de las Medidas de Mitigación 25

 VI.3.1. Descripción de las Medidas de Mitigación 25

 VI.3.2. Análisis sustantivo de las Medidas de Mitigación 28

VII. CONCLUSIONES 29

I. ANTECEDENTES

1. Con fecha 13 de agosto de 2025, mediante presentación de ingreso correlativo N°64.274-2025 (**“Notificación”**), Sodexo S.A. (**“Sodexo”**) por una parte y, por la otra, Portobello Secondary Fund I, F.C.R. y don Mariano Muñoz Orejón (ambos junto con Sodexo, **“Partes”**) notificaron a la Fiscalía Nacional Económica (**“Fiscalía”** o **“FNE”**) una operación de concentración consistente en la eventual adquisición de influencia decisiva en Mediterránea de Catering S.L. (**“Mediterránea”**) por parte de Sodexo (**“Operación”**).
2. La Notificación fue presentada conforme al mecanismo de notificación ordinario, contemplado en el artículo 3° del Reglamento sobre la Notificación de una Operación de Concentración, aprobado en el Artículo Segundo del Decreto Supremo N°41 de 2021, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
3. En resolución de fecha 28 de agosto de 2025, la Fiscalía declaró incompleta la Notificación, y mediante presentación de fecha 10 de septiembre de 2025, ingreso correlativo N°64.769-2025 (**“Complemento”**), las Partes complementaron la Notificación acompañando nuevos antecedentes¹.
4. Conforme a lo dispuesto en el artículo 50 inciso tercero del DL 211, con fecha 26 de septiembre de 2025, la Fiscalía instruyó el inicio de una investigación, bajo el Rol FNE F434-2025 (**“Investigación”**).
5. En reunión de fecha 4 de noviembre de 2025, la Fiscalía informó a las Partes los riesgos que la Operación podría producir en la competencia, en base a los antecedentes de la Investigación en Fase I, conforme a lo dispuesto en el artículo 53 inciso primero del DL 211 (**“Presentación de Riesgos”**).
6. Con fecha 10 de noviembre de 2025, de conformidad con lo establecido en el artículo 60 inciso segundo del DL 211 y a solicitud de las Partes², la Fiscalía acordó con estas suspender el plazo de Investigación por 20 días hábiles administrativos. Dentro de dicho periodo, mediante presentación de fecha 12 de noviembre de 2025, ingreso correlativo N°66.129-2025, las Partes solicitaron tener presente ciertas consideraciones en relación con los riesgos de la Operación identificados por la Fiscalía en la Presentación de Riesgos. Luego, en reunión de fecha 19 de noviembre de 2025 la Fiscalía informó a las Partes el análisis realizado respecto a las consideraciones expuestas en su presentación, confirmando las conclusiones de la Presentación de Riesgos, en el sentido que la Operación, de perfeccionarse en la forma en que fue notificada, podría producir riesgos en

¹ Adicionalmente, junto con la Notificación y el Complemento, las Partes solicitaron eximirse de acompañar cierta información, y mediante resoluciones de fechas 28 de julio y 26 de septiembre de 2025, la Fiscalía resolvió dichas solicitudes.

² Mediante presentación de fecha 7 de noviembre de 2025, ingreso correlativo N°66.042-2025.

la competencia, siendo necesario extender la Investigación a Fase II, con el objeto de profundizar en el análisis.

7. Posteriormente, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 inciso tercero del DL 211, las Partes ofrecieron medidas de mitigación, las cuales dieron lugar a sucesivas suspensiones del plazo de Investigación y a reuniones de retroalimentación respecto de las medidas propuestas³.
8. Con la finalidad de determinar si las medidas ofrecidas por las Partes resultaban aptas para mitigar los riesgos que la Operación pudiere producir en la competencia, esta División realizó un análisis de las mismas conforme a la Guía de Remedios de la Fiscalía, de junio de 2017 ("**Guía de Remedios**")⁴. Para estos efectos, y conforme establece el artículo 53 inciso final del DL 211, esta División evaluó cada una de las propuestas de medidas de mitigación realizando diversas diligencias de investigación dirigidas a las Partes y terceros, tales como solicitudes de información y tomas de declaración.
9. En base al análisis realizado, esta División consideró que la propuesta de medidas de mitigación presentada por las Partes con fecha 6 de febrero de 2026 ("**Medidas de Mitigación**") contiene medidas que son suficientemente comprensivas y claras, abordando adecuadamente todos los problemas de competencia planteados por la Operación según fueron detallados en la Presentación de Riesgos. En definitiva, las Medidas de Mitigación resultan aptas para impedir que la Operación reduzca sustancialmente la competencia, cumpliendo además los requisitos de efectividad, idoneidad, factibilidad de implementación y proporcionalidad contemplados en la Guía de Remedios.

II. PARTES Y OPERACIÓN

10. Sodexo es una sociedad constituida conforme a las leyes de la República Francesa, controlada indirectamente por la familia Bellon⁵. Es la matriz del denominado "Grupo Sodexo", dedicado a la prestación de servicios de alimentación institucional y *facility management*⁶. En Chile desarrolla sus actividades a través de Siges Chile SpA, Sodexo Chile SpA, Sodexo Servicios S.A. y Sodexo Inversiones S.A.
11. Por su parte, Portobello Secondary Fund I, F.C.R. es un fondo de inversión gestionado por Portobello Capital, sociedad constituida conforme a las leyes del Reino de España, que cuenta con el 89,9% de la propiedad de Mediterránea; el 10,1% restante corresponde a don Mariano Muñoz Orejón, su socio fundador⁷.

³ En particular, las medidas de mitigación ofrecidas fueron las siguientes: (i) presentación de fecha 5 de diciembre de 2025, ingreso correlativo N°66.642-2025, cuya retroalimentación se realizó en reunión de fecha 17 de diciembre de 2025; (ii) presentación de fecha 22 de diciembre de 2025, ingreso correlativo N°67.939-2025; (iii) presentación de fecha 5 de enero de 2026, ingreso correlativo N°68.123-2026; (iv) presentación de fecha 9 de enero de 2026, ingreso correlativo N°68.214-2026, cuya retroalimentación se realizó en reunión de fecha 20 de enero de 2026; (v) presentación de fecha 23 de enero de 2026, ingreso correlativo N°68.521-2026, cuya retroalimentación se realizó en reunión de fecha 5 de febrero de 2026; y, (vi) presentación de fecha 6 de febrero de 2026, ingreso correlativo N°68.868-2026. Se incluyen las Medidas de Mitigación, según se define más adelante, como Anexo al presente Informe.

⁴ Véase: Guía de Remedios. Disponible en: https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2025/06/FNE_Guia_Remedios_2017.pdf [última visita: 16.02.2026].

⁵ La familia de don Pierre Bellon, fundador de la compañía, a través de Bellon S.A. mantiene un 43,8% del capital de Sodexo y un 58,8% de sus derechos a voto. Al respecto, véase: Notificación, párrafo 4 y el Reporte Integrado 2025 de Sodexo ("*Integrated Report Fiscal 2025*"), p. 14. Disponible en: <https://www.sodexo.com/investors/financial-results-and-publications/financial-results> [última visita: 16.02.2026].

⁶ Notificación, párrafos 3-5.

⁷ Complemento, párrafos 9 y 10.

12. Mediterránea, la entidad objeto de la Operación, es una sociedad constituida conforme a las leyes del Reino de España, dedicada a la prestación de servicios de alimentación institucional y *facility management*. Cuenta con operaciones en España, Portugal, Perú y Chile. En nuestro país desarrolla sus actividades mediante una agencia, bajo la razón social Mediterránea de Catering S.L. Unipersonal Agencia en Chile⁸.
13. La Operación consiste en la eventual adquisición de control en Mediterránea por parte de Sodexo, ello mediante la adquisición por parte de este último del 100% de las acciones de Mediterránea. En consecuencia, esta corresponde a la hipótesis prevista en el artículo 47 letra b) del DL 211, al adquirir Sodexo derechos que le permitirán ejercer influencia decisiva en la administración de aquella⁹.

III. INDUSTRIA Y MERCADO RELEVANTE

14. Con la finalidad de evaluar los posibles efectos que la Operación podría producir en la competencia, en primer término, se describirá la industria involucrada y se determinarán las posibles definiciones de mercado relevante de producto y geográfico que resulten aplicables a las actividades económicas en que existe superposición horizontal entre Sodexo y Mediterránea, es decir, los servicios de alimentación institucional y sus servicios complementarios.

III.1. Servicios de alimentación institucional

15. Los servicios de alimentación institucional consisten en la provisión de comida a clientes institucionales, públicos o privados, que cuentan con necesidades colectivas de alimentación para su personal o terceros que acuden a sus instalaciones. Estos servicios incluyen el diseño de menús o minutas de alimentación, la operación de espacios destinados al consumo de alimentos, como casinos o cafeterías, y la preparación y entrega de alimentos, entre otros¹⁰.
16. En nuestro país los servicios de alimentación institucional son provistos tanto por empresas con presencia internacional, como Aramark, Newrest, ISS, DeliBest, Sodexo y Mediterránea, como por empresas locales, como Aliservice, WFS Food Services, Casino Express, entre otros¹¹.
17. La principal modalidad de contratación utilizada para estos servicios es mediante procesos de licitación, ya sean públicos o privados. En dichos procesos se definen las principales variables competitivas, tales como los requisitos técnicos que deben cumplir los proveedores, la duración de los contratos, el precio de los servicios, los estándares de

⁸ Notificación, párrafos 6-9.

⁹ Con fecha 30 de julio de 2025 las Partes suscribieron un acuerdo de compraventa de acciones (*Share Purchase Agreement*), en virtud del cual Sodexo adquirirá la totalidad del capital accionario de Mediterránea. Al respecto, véase el documento “*Anexo Confidencial Partes N°1*”, acompañado por las Partes a la Notificación.

¹⁰ Véanse: (i) FNE, Informe de archivo, Investigación Reservada Rol N°2348-15 (“**Informe N°2348-15**”), párrafo 7; (ii) FNE, Informe de archivo, Investigación Reservada Rol N°2543-19 (“**Informe N°2543-19**”), párrafo 6; y, FNE, Informe de aprobación, *Adquisición de control en filiales de Compass Group por parte de Newrest Group Holding S.A.* Rol FNE F400-2024 (“**Informe Newrest/Compass**”), párrafo 9.

En el mismo sentido, véanse: (i) Comisión Europea (2001), Caso M.2373 Compass/Selecta, párrafos 10-12; (ii) Comisión Europea (2006), Caso M.4202 Charterhouse/Elior, párrafos 9-12; (iii) Comisión Europea (2012), Caso M.6513 Avenance Italy/Hemeaz Cusin, párrafos 9-12; y, (iv) Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafo 10.

¹¹ Véanse: (i) Notificación, párrafo 68; (ii) Informe Newrest/Compass, párrafo 19; y, (iii) Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafo 17.

calidad, entre otros¹². En general, los contratos adjudicados presentan una duración de entre dos a cinco años, dependiendo de las necesidades de los clientes y los sectores en que se desempeñan¹³. Una vez terminados los contratos, los clientes generalmente vuelven a licitar los servicios.

18. En cuanto a la definición de mercado relevante de producto aplicable a los servicios de alimentación institucional, las Partes sostienen que, considerando la especificidad que presentan los distintos tipos de clientes de estos servicios, corresponde efectuar una segmentación en función del sector o industria en la que participan sus clientes¹⁴.
19. En particular, las Partes afirman que deben considerarse los siguientes segmentos: (i) alimentación institucional corporativa: correspondiente a empresas privadas con oficinas o plantas donde se sirven alimentos, tales como bancos, empresas industriales, centros corporativos, fábricas, centros de distribución u otros; (ii) alimentación institucional en el sector minero: que involucra a grandes empresas mineras o energéticas que operan zonas aisladas, tales como alta montaña, desiertos, u *off shore*; y respecto de este último las Partes afirman que podría subsegmentarse entre, por un lado, grandes compañías mineras y, por otro, medianas empresas mineras o subcontratistas, en vista de que existirían diferencias en las dinámicas competitivas de ambas¹⁵; (iii) alimentación institucional en el sector salud: que incluye dietas hospitalarias específicas para pacientes y comidas para el personal médico; adicionalmente, las Partes afirman que es posible efectuar una subsegmentación adicional dentro este último entre, por un lado, el segmento convencional, que agrupa a prestadores de salud públicos y privados, y el segmento concesionado, que incluye los servicios prestados en el marco de contratos de concesión de infraestructura pública, donde el concesionario sería el responsable de la operación integral del recinto, incluyendo la alimentación¹⁶; (iv) alimentación institucional en el sector educacional: que comprende la provisión de servicios de alimentación a establecimiento educacionales, tales como colegios, universidades y centros de formación técnica, mediante la operación de comedores, cafeterías u otras modalidades; y, (v) alimentación institucional en el sector penitenciario: referido a la prestación de servicios de alimentación en recintos carcelarios¹⁷.
20. En base a todo lo anterior, las Partes sostienen en la Notificación que Sodexo y Mediterránea superponen sus actividades en los segmentos corporativo, minero (grandes y medianas empresas), salud (convencional) y educación.
21. Por su parte, jurisprudencia comparada ha definido como mercados relevantes de producto distintos, por un lado, a los servicios de alimentación por contratos (*contract foodservices*)

¹² Al respecto, véase: Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafo 15: “[...] el mercado de servicios de alimentación por contratos es un mercado de licitaciones, donde los competidores son invitados a presentar ofertas para adjudicarse los contratos con clientes. La mayoría de los clientes contratan los servicios de alimentación por contratos mediante licitaciones, ya sea como un contrato solo de alimentación o como parte de un contrato multiservicio. Las licitaciones se estructuran en base a los requerimientos del cliente que oferta”. Traducción libre de: “[...] The market for contract foodservices is a bidding marketplace, where competitors are invited to bid tenders in order to win a contract with a customer. The majority of customers procure contract foodservices through tender wither as a food-only contract or as part of a multi-service contract. Tenders are structured according to the wishes and requirements of the customer tendering”.

¹³ Véanse: Informe Newrest/Compass, párrafo 11; y, Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafo 16.

¹⁴ Notificación, párrafo 48.

¹⁵ Notificación, p. 18.

¹⁶ Las Partes indican que esta subsegmentación sería jurídica y económicamente relevante, en vista de que los actores que participan en uno y otro segmento enfrentarían condiciones estructurales, operativas y contractuales sustancialmente distintas. En este escenario, las Partes afirman que no superpondrían sus actividades en el segmento concesionado, en el que solo participaría Mediterránea. Al respecto, véase: Notificación, p. 19.

¹⁷ Notificación, párrafo 50.

y, por otro, a los servicios de alimentación concesionados (*concession foodservices*). Los primeros consisten en la provisión de alimentos en las instalaciones de clientes institucionales a personas para quienes la alimentación no es la razón principal para acudir a sus instalaciones, como el personal que trabaja en una institución pública o en una empresa privada, los pacientes de un prestador de salud o los estudiantes de un establecimiento educacional. De esta forma, el cliente institucional paga por estos servicios al proveedor de acuerdo con las condiciones comerciales estipuladas. En cambio, los segundos comprenden la provisión de alimentos al público general en lugares de paso, como aeropuertos, estaciones de trenes, terminales de buses, u otras ubicaciones como tiendas por departamento o recintos deportivos. Bajo esta modalidad, es el proveedor quien paga por utilizar las instalaciones y obtiene sus ingresos de las ventas al público¹⁸.

22. Adicionalmente, tanto jurisprudencia nacional como comparada han segmentado los servicios de alimentación por contratos según el sector económico o industria en que participa el respectivo cliente, considerado las siguientes categorías: (i) corporativo o B&I (*business & industry*), que comprende los comedores para el personal, tanto para el sector público como privado; (ii) salud, que incluye a hospitales públicos, clínicas privadas y hogares de ancianos; (iii) educación, para colegios y universidades; y, (iv) defensa y otros¹⁹. La segmentación anterior se fundamenta en las diferencias existentes en las características y requerimientos de los servicios de alimentación para los diferentes clientes. A modo de ejemplo, se ha constatado que, mientras en el segmento minero resulta relevante el factor de seguridad y movilización de personal, en el sector salud sería más importante el cumplimiento de los requisitos nutricionales de los pacientes²⁰.
23. En particular respecto al segmento de salud, durante la Investigación se observó que, desde la oferta, los proveedores deben presentar ciertas características para prestar dichos servicios, como el cumplimiento de los requerimientos técnicos necesarios para operar en establecimientos de salud, la existencia de personal especializado capaz de atender las necesidades nutricionales de los pacientes de acuerdo con las instrucciones del equipo médico y la importancia de la marca y/o experiencia previa del proveedor en este sector²¹.
24. También en el segmento de salud, esta División evaluó durante la Investigación una posible segmentación adicional que diferenciara según el tipo de prestador, esto es, públicos y privados²². Al respecto, existirían ciertas diferencias desde el punto de vista de la oferta y la demanda entre ambos sectores.

¹⁸ Véanse: (i) Comisión Europea (2001), Caso M.2373 Compass/Selecta, párrafo 12; (ii) Comisión Europea (2006), Caso M.4202 Charterhouse/Elior, párrafo 12; y, (iii) Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafos 27 y 30.

¹⁹ Véase: Informe Newrest/Compass, párrafo 10.

²⁰ Véase: Informe Newrest/Compass, párrafo 12.

²¹ Al respecto, véanse: (i) declaración de representante de clínica privada: “[...] *la alimentación de pacientes tiene componentes nutricionales y dieto-terapéuticos del paciente [...] hay una expertise que tienes que tener para poder trabajar entregando alimentación dentro de una institución de salud*”; (ii) declaración de hospital público: “[...] *la alimentación de pacientes siempre tiene que ser determinada por el nutricionista y el médico tratante, según las restricciones e indicaciones médicas. Hay una central de alimentación donde hay un nutricionista*”.

²² Los prestadores de salud son las personas, tanto naturales como jurídicas, habilitadas para otorgar prestaciones de salud a los usuarios o pacientes. Se clasifican en prestadores individuales o institucionales, y estos últimos en públicos o privados –según si pertenecen al sistema público o al sistema privado–. Al respecto, véase: el artículo 170 letra j) del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2005, del Ministerio de Salud, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°2.763 de 1979 y de las Leyes N°18.933 y N°18.469: “*La expresión “prestador de salud” corresponde a cualquier persona natural o jurídica, establecimiento o institución que se encuentre autorizada para otorgar prestadores de salud, tales como: consulta, consultorio, hospital, clínica, centro médico, centro de diagnóstico terapéutico, centro de referencia de salud, laboratorio, y otros de cualquier naturaleza, incluidas ambulancias y otros vehículos adaptados para atención extrahospitalaria*”.

25. Desde el punto de vista de la oferta, se observó que no todos los proveedores de servicios de alimentación prestan estos servicios a ambos tipos de prestadores, existiendo un número más acotado de proveedores presentes en el sector privado²³. Por su parte, desde la demanda se apreciaron diferencias en las modalidades de contratación y en los criterios de adjudicación en ambos sectores. Por una parte, los prestadores públicos adquieren estos servicios generalmente a través de licitaciones desarrolladas a través del portal de Mercado Público y, excepcionalmente, mediante otras modalidades de contratación pública, como tratos directos o contrataciones en el contexto de convenios marco²⁴; siendo el precio el factor principal de adjudicación, con una menor flexibilidad respecto de otras variables²⁵. Por otra parte, los prestadores privados contratan estos servicios bajo diversas modalidades de contratación, como licitaciones privadas o negociaciones directas. A su vez, en dichos procesos de contratación, a diferencia del sector público, existiría mayor flexibilidad en cuanto a las variables determinantes al momento de la adjudicación, siendo más importante la experiencia previa en el sector y/o la marca del proveedor²⁶.
26. En definitiva, y conforme las distinciones antes señaladas, Sodexo y Mediterránea superpondrían horizontalmente sus actividades en las actividades asociadas a los servicios de alimentación o de alimentación por contratos, en los sectores corporativo, minero, educación y salud.
27. Por tanto, para efectos del presente Informe, y sin perjuicio de no efectuar una definición precisa del mercado relevante de producto, se analizarán los servicios de alimentación o servicios de alimentación por contratos como un mercado en sí mismo, considerando las segmentaciones según el sector económico del cliente, esto es corporativo, minero, educación y salud, en línea con los precedentes de la jurisprudencia nacional y comparada, y por constituir la aproximación más conservadora conforme a la Guía de Análisis Horizontal de la Fiscalía, de mayo de 2022 ("**Guía de Análisis Horizontal**")²⁷.
28. En relación con la segmentación adicional propuesta por las Partes para los clientes del sector de minería, entre grandes y medianas empresas mineras, según se explicará *infra*, ésta no resulta determinante para el presente análisis, por cuanto con independencia de la aproximación utilizada, las conclusiones del presente Informe no se ven modificadas.
29. Por otro lado, en cuanto a la segmentación adicional aducida por las Partes para el sector de salud, distinguiendo entre clientes convencionales y clientes de infraestructura pública concesionada, no obstante existir ciertos elementos que harían necesario ahondar en la plausibilidad de dicha segmentación, para el análisis del presente Informe se optará por la aproximación más conservadora conforme a la Guía de Análisis Horizontal, es decir, aquella en que se asume existencia de superposición entre las actividades de Sodexo y Mediterránea, y en donde concentran una mayor participación, siendo la misma el segmento de salud en general sin diferenciar entre convencional y de infraestructura pública concesionada. Dicha aproximación, a su vez, se encuentra alineada con los precedentes de la jurisprudencia nacional y comparada ya mencionados.

²³ Véase Tabla N°3 del presente Informe.

²⁴ Véanse: (i) Informe N°2348-15, párrafo 15: "*Las formas de contratación difieren dependiendo de si el cliente es un ente público o privado. Los contratos del sector público se adjudican generalmente a través de licitaciones en el portal de Mercado Público. En cambio, los demandantes del sector privado en ciertas ocasiones realizan licitaciones y en otras contratan a través de trato director con el proveedor*"; (ii) Informe N°2543-19, párrafo 7; y, (iii) Informe Newrest/Compass, párrafo 9.

²⁵ Véase: Informe N°2348-15, párrafo 16.

²⁶ Véase: Informe N°2348-15, párrafo 16.

²⁷ Véase: Guía de Análisis Horizontal de la FNE. Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2025/06/FNE_Guia_Analisis_Horizontal_2022.pdf> [última visita: 16.02.2026].

30. Adicionalmente, y según se explicará *infra*, no obstante que una posible subsegmentación de los servicios de alimentación institucional en el sector de salud, distinguiendo entre prestadores públicos y privados, entregaría un análisis más conservador, se utilizarán las diferencias identificadas en ambos segmentos como elementos de análisis de cercanía competitiva entre Sodexo y Mediterránea, al considerar que las conclusiones arribadas no se ven modificadas.
31. Respecto al mercado relevante geográfico para los servicios de alimentación institucional, las Partes sostienen que este tiene un alcance nacional para todos los segmentos, debido a que las condiciones de competencia y la oferta no se encontrarían segmentados territorialmente de forma significativa²⁸. La jurisprudencia tanto nacional como comparada también han señalado un alcance nacional, en vista de que la competencia por estos servicios tendría lugar a nivel nacional²⁹.
32. En el presente Informe, si bien no es necesario efectuar una definición precisa del mercado relevante geográfico, se optará por analizar cada segmento con un alcance nacional, en línea con los precedentes de la jurisprudencia nacional y comparada y por no existir antecedentes dentro de la presente Investigación que enuncien una conclusión distinta.

III.2. Servicios complementarios

33. En la industria de alimentación institucional, dependiendo de las necesidades de los clientes, junto con los servicios de alimentación institucional, se pueden prestar otros servicios adicionales o complementarios como aseo, lavandería, recepción, mantención, entre otros³⁰.
34. Estos servicios son provistos en nuestro país por ciertas empresas de alimentación institucional, tales como Aramark, Newrest, Sodexo y Mediterránea, y por otras empresas especializadas en ciertos servicios en particular, como Maclean, JLL y LIM Chile³¹.
35. Las Partes denominan a estos servicios complementarios como de *facility management* (o administración de facilidades), los cuales incluirían todos los servicios necesarios para administrar una instalación en los distintos sectores –corporativo, educación, salud, minería y penitenciario–, y podrían ser prestados directamente o mediante terceros subcontratistas³². Adicionalmente, indican que estos pueden ser clasificados en servicios *soft* y *hard*. Los primeros se refieren principalmente a servicios de limpieza, control de plagas, recolección de residuos, portería y otros servicios orientados a la comodidad ambiental del cliente. Los segundos corresponderían al mantenimiento preventivo y

²⁸ Notificación, párrafo 49 y 50.

²⁹ Véanse: (i) Informe Newrest/Compass, párrafo 14; (ii) Comisión Europea (2001), Caso M.2373 Compass/Selecta, párrafo 24; (iii) Comisión Europea (2006), Caso M.4202 Charterhouse/Elior, párrafos 17-20; y, (iii) Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafos 66-69.

³⁰ Véanse: Informe N°2348-15, párrafo 9; e Informe Newrest/Compass, párrafo 15.

En el mismo sentido, véase: Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafo 14: “*In the foodservices business, foodservices are sometimes provided together with other facilities maintenance services, such as cleaning, reception and maintenance services, facility management and other support services, in a multi-service contract*”.

³¹ Véanse: (i) respuesta de Sodexo al Oficio Ord. N°1826-2025 de fecha 3 de octubre de 2025; (ii) respuesta de Mediterránea al Oficio Ord. N°1827-2025, de fecha 1° de octubre de 2025; (iii) respuestas de competidores al Oficio Ord. N°84-2025.

³² Notificación, párrafos 38 y 42.

correctivo de instalaciones, sistemas eléctricos, climatización, redes de incendio, ascensores, fontanería y otras infraestructuras críticas³³.

36. Respecto a la definición del mercado relevante de producto aplicable a estos servicios, las Partes estiman que deben considerarse como un mercado distinto de los servicios de alimentación institucional, distinguiendo a su vez entre servicios *soft* y *hard*, y según el rubro o sector del cliente³⁴.
37. En decisiones anteriores, tanto la jurisprudencia nacional como la comparada han evaluado estos servicios complementarios como un mercado relevante de producto distinto de los servicios de alimentación institucional³⁵. Lo anterior, por cuanto la mayoría de los clientes licitaría estos servicios complementarios de forma separada a los servicios de alimentación institucional³⁶. Adicionalmente, de forma conservadora, se han considerado los mismos segmentos según el rubro o sector económico del cliente³⁷.
38. Para el presente análisis, no obstante no se efectuará una definición precisa del mercado, se analizarán los servicios complementarios como un mercado relevante de producto distinto de los servicios de alimentación institucional distinguiendo según el sector económico o rubro del cliente, en línea con la jurisprudencia nacional y comparada, y porque constituye la aproximación más conservadora según la Guía de Análisis Horizontal. En relación con la posible segmentación aducida por las Partes, entre servicios *soft* y *hard*, en la Investigación no existen antecedentes suficientes que permitan confirmar o descartar su plausibilidad. Sin perjuicio de ello, cabe señalar que dicha segmentación no resulta relevante en el presente Informe, por cuanto con independencia de la aproximación utilizada, las conclusiones no se ven modificadas³⁸.
39. En lo relativo a la definición del mercado relevante geográfico, las Partes arguyen que sería nacional, en vista de que las condiciones de competencia y la oferta no se encontrarían segmentadas territorialmente de forma significativa³⁹. De la misma forma, la jurisprudencia nacional ha evaluado estos servicios con un alcance nacional⁴⁰.
40. En definitiva, para el presente análisis si bien no se realizará una definición precisa del alcance geográfico aplicable a los servicios complementarios, estos serán evaluados con un alcance nacional, en línea con la jurisprudencia nacional y por no existir antecedentes dentro de la presente Investigación que enuncien una conclusión distinta.

IV. ANÁLISIS COMPETITIVO

41. En la presente Sección se analizarán los posibles efectos horizontales, tanto unilaterales como coordinados, que el perfeccionamiento de la Operación podría producir en los mercados de servicios de alimentación institucional y sus servicios complementarios, en ambos casos distinguiendo según el rubro de los clientes y con un alcance nacional.

³³ Notificación, párrafos 39 y 40.

³⁴ Notificación, pp. 20-22.

³⁵ Al respecto, véase: Informe Newrest/Compass, párrafo 16. En el mismo sentido, véase: Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafos 63-65.

³⁶ Véase: Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafo 63.

³⁷ Véase: Informe Newrest/Compass, párrafo 16.

³⁸ En efecto, esta División también estimó participaciones de mercado para servicios complementarios, distinguiendo entre servicios *soft* y *hard*, pudiendo constatar que incluso bajo dicho escenario las conclusiones del presente Informe no se ven modificadas, atendida la escasa presencia de Mediterránea en ellos, como se verá *infra*.

³⁹ Notificación, párrafos 49 y 50.

⁴⁰ Véase: Informe Newrest/Compass, párrafo 17.

IV.1. Riesgos horizontales unilaterales

42. En primer término, se efectuará un análisis estructural de los segmentos involucrados; luego, en aquellos segmentos en que se superen los umbrales de concentración establecidos en la Guía de Análisis Horizontal, se profundizará en la evaluación de otros elementos adicionales, como la cercanía competitiva entre Sodexo y Mediterránea, en base a su presencia en los sectores público y privado, su participación en procesos de licitación y la percepción de sus competidores y clientes.

IV.1.1. Análisis estructural

a. Servicios de alimentación institucional

43. Siguiendo los parámetros de la Guía de Análisis Horizontal⁴¹, en primer término se realizará un análisis estructural respecto de cada uno de los segmentos de servicios de alimentación institucional en que existe superposición horizontal entre Sodexo y Mediterránea. Al efecto, se estimaron las participaciones de mercado en base a ventas efectuadas durante el año 2024⁴², los índices de concentración y su variación proyectada, utilizando el Índice de Herfindahl – Hirschman (“IHH”)⁴³. A continuación, la Tabla N°1 expone los resultados:

Tabla N°1: Participaciones de mercado en servicios de alimentación institucional, según rubro de clientes (2024).

Empresa	Sector económico cliente				Total ⁴⁴
	B&I	Educación	Minería	Salud	
Sodexo	[30-40]%	[0-5]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Mediterránea	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[10-20]%	[0-5]%
Conjunta	[30-40]%	[0-5]%	[20-30]%	[30-40]%	[20-30]%
Aramark	[30-40]%	[0-5]%	[30-40]%	[50-60]%	[20-30]%
Newrest	[5-10]%	[0-5]%	[30-40]%	[0-5]%	[10-20]%
Delibest	[-]	[50-60]%	[-]	[0-5]%	[10-20]%
Soser	[-]	[20-30]%	[-]	[-]	[5-10]%
Savisa	[-]	[10-20]%	[-]	[-]	[0-5]%
Aliservice	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[5-10]%	[0-5]%
Casino Express	[10-20]%	[0-5]%	[-]	[-]	[0-5]%
Otros	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Variación IHH	35	2	54	504	74
IHH Posterior	2.746	4.018	3.065	3.994	1.821

Fuente: Elaboración propia a partir de información aportada por las Partes y terceros⁴⁵.

⁴¹ Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 28.

⁴² Esta División estimó las participaciones de mercado a partir de las ventas en valor de los proveedores que participan en cada uno, conforme a los criterios adoptados anteriormente por la jurisprudencia nacional y comparada, así como lo considerado por las propias Partes en sus documentos internos. Al respecto, véase: (i) Informe Newrest/Compass, párrafo 19; (ii) Comisión Europea (2020), Caso M.9455 Compass/Fazer Food Services, párrafo 98; y, (iii) documento interno de Sodexo denominado “B6. Growth Review - HC - FY23”, acompañado como anexo a la Notificación.

⁴³ Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 33.

⁴⁴ Incluye todos los segmentos reconocidos por la jurisprudencia en los que se prestan servicios de alimentación institucional, esto es: corporativo o B&I, educación, minería o sitios remotos, salud y penitenciario. Si bien Sodexo y Mediterránea no superponen sus actividades en el segmento penitenciario, sí se incluyen sus ventas en el cálculo de participaciones de mercado para servicios de alimentación institucional.

El presente Informe contiene información que forma parte del mismo, pero que es confidencial en los términos del artículo 39 letra a) del DL 211. De esta manera, las referencias a “[-]” dicen relación con información censurada y que se encuentra contenida en la versión confidencial del Informe.

⁴⁵ Las participaciones fueron calculadas considerando las ventas acompañadas por las Partes y las de la totalidad de aquellos competidores que, habiendo sido destinatarios del Oficio Circ. Ord. N°84-2025, acompañaron como respuesta al mismo sus ventas, distinguiendo según el segmento respectivo. Véanse: (i) respuesta de Sodexo a

44. Como se aprecia de la información presentada en la Tabla N°1 anterior, no se superarían los umbrales de concentración de la Guía de Análisis Horizontal en los segmentos de B&I, educación y minería. Adicionalmente, dada la entidad de las Medidas de Mitigación presentadas por las Partes, durante esta fase de la Investigación no fue necesario profundizar acerca de la posibilidad de que en dichos segmentos concurren las circunstancias especiales señaladas en la Guía de Análisis Horizontal que ameriten un análisis en mayor profundidad⁴⁶. Por tanto, en base a ello, es posible concluir que en dichos segmentos no se proyecta que la Operación pueda producir una reducción sustancial de la competencia.
45. En cambio, sí se superan los umbrales de concentración en los servicios de alimentación institucional para el sector de salud. En dicho segmento la entidad resultante alcanzaría un [30-40]% de participación de mercado, con un aumento proyectado en los índices de concentración de 504 puntos. De esta forma, en términos de participaciones de mercado, la Operación implicaría la concentración entre el segundo y el tercer proveedor de servicios de alimentación institucional para el sector de salud, consolidando a la entidad resultante como el segundo competidor del mercado, con un tercio de las ventas, sólo detrás de Aramark.
46. Conforme a la información de ventas en 2024, en principio el segmento contaría con cinco proveedores alternativos a Sodexo y Mediterránea. Sin embargo, en el marco de las gestiones de la Investigación, uno de ellos afirmó que su participación en el segmento de salud se debía únicamente a la concesión de una cafetería para público general, sin prestar servicios de alimentación para funcionarios o pacientes⁴⁷. Conforme a la jurisprudencia comparada, el servicio de administración de cafeterías queda comprendido en un segmento distinto al analizado, por lo cual el segmento bajo revisión solo contaría con cuatro proveedores alternativos a la entidad resultante.
47. Considerando lo anterior, corresponde evaluar en mayor profundidad el segmento de servicios de alimentación institucional para el sector de salud. En particular, se realizará un análisis de cercanía competitiva utilizando tres variables: (i) la presencia de Sodexo y Mediterránea en los sectores público y privado; (ii) la participación de Sodexo y Mediterránea en procesos de licitación durante los últimos cinco años; y, (iii) la percepción de sus competidores y clientes. Dicho análisis se expondrá en la Sección IV.1.2. más adelante.

b. Servicios complementarios

48. En segundo lugar, se realizará un análisis estructural respecto de cada uno de los segmentos de servicios complementarios en que existe superposición horizontal entre Sodexo y Mediterránea. Al efecto, se estimaron las participaciones de mercado en base a

Oficio Ord. N°1826 de fecha 3 de octubre de 2025; (ii) respuesta de Mediterránea a Oficio Ord. N°1827 de fecha 1 de octubre de 2025; y, (iii) respuestas de 20 competidores al Oficio Circ. Ord. N°84-2025. Fueron agrupados en la categoría "Otros" todos aquellos competidores —que respondieron el Oficio— cuya participación no supera el [0-5]% en ninguno de los segmentos analizados.

⁴⁶ En efecto, la Guía de Análisis Horizontal detalla ciertos supuestos en que, pese a no superarse los umbrales de concentración, se requiere un análisis en profundidad. Estos son la existencia de competencia potencial o de un entrante reciente, innovación, cercanía competitiva o vínculos estructurales o contractuales, cuya concurrencia no se verifica en el presente caso. Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 36.

⁴⁷ Véase: declaración de representante de un competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 30 de octubre de 2025.

ventas efectuadas durante el año 2024⁴⁸, los índices de concentración y su variación proyectada, utilizando el IHH⁴⁹. La Tabla N°2 expone los resultados.

Tabla N°2: Participaciones de mercado en servicios complementarios, según rubro de clientes (2024).

Empresa	Sector económico cliente		Total ⁵⁰
	B&I	Minería	
Sodexo	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%
Mediterránea	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Conjunta	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%
Aramark	[30-40]%	[40-50]%	[40-50]%
Maclean	[10-20]%	[0-5]%	[5-10]%
Otros	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Variación IHH	16	25	18
IHH Posterior	4.084	4.463	4.240

Fuente: Elaboración propia a partir de información aportada por las Partes y terceros⁵¹.

49. Como se aprecia en la Tabla N°2 anterior, de materializarse la Operación no se superarían los umbrales establecidos en la Guía de Análisis Horizontal en ninguno de los segmentos analizados de servicios complementarios. Asimismo, como fue señalado *supra*, dada la entidad de las Medidas de Mitigación presentadas por las Partes, durante esta fase de la Investigación no fue necesario profundizar acerca de la posibilidad de que en dichos segmentos concurren circunstancias especiales que ameriten un análisis en mayor profundidad⁵².
50. En definitiva, en base a lo anterior, es posible concluir que en los segmentos analizados de los servicios complementarios a la alimentación institucional no se proyecta que la Operación, sujeta a las Medidas de Mitigación propuestas, pueda producir una reducción sustancial de la competencia.

IV.1.2. Análisis de cercanía competitiva

51. Conforme a lo expuesto *supra*, considerando que respecto a los servicios de alimentación institucional para el segmento de salud se superaron los umbrales de concentración de la Guía de Análisis Horizontal, corresponde complementar dicha evaluación con un análisis de las características de los agentes económicos que se concentran, de la industria, y de las condiciones de competencia en el mercado bajo análisis, con miras a determinar si la Operación conlleva la eliminación de competidores que se ejercen presión competitiva sustancial.

⁴⁸ Esta División estimó las participaciones de mercado a partir de las ventas en valor de los actores que participan en cada uno, conforme a los criterios adoptados anteriormente por la jurisprudencia nacional y comparada, así como lo considerado por las propias Partes en sus documentos internos. Al respecto, véase: (i) informe de aprobación de “Adquisición de control en filiales de Compass Group por parte de Newrest Group Holding S.A.”, Rol FNE F400-2025; (ii) Comisión Europea M.9455 Compass / Fazer; y, (iii) documento interno de Sodexo denominado “B6. Growth Review - HC - FY23”, acompañado como anexo a la Notificación.

⁴⁹ Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 33.

⁵⁰ Incluye todos los segmentos reconocidos por la jurisprudencia en los que se prestan servicios complementarios, esto es: no solo corporativo, B&I y minería *soft y hard* señalados, sino también educación, salud y penitenciario.

⁵¹ Las participaciones fueron calculadas considerando las ventas acompañadas por las Partes y las de la totalidad de aquellos competidores que, habiendo sido destinatarios del Oficio Circ. Ord. N°84-2025, acompañaron como respuesta al mismo sus ventas, distinguiendo según el segmento respectivo. Véanse: (i) respuesta de Sodexo a Oficio Ord. N°1826 de fecha 3 de octubre de 2025; (ii) respuesta de Mediterránea a Oficio Ord. N°1827 de fecha 1 de octubre de 2025; y, (iii) respuestas de 20 competidores al Oficio Circ. Ord. N°84-2025. Fueron agrupados en la categoría “Otros” todos aquellos competidores –que respondieron el Oficio– cuya participación no supera el [0-5]% en ninguno de los segmentos analizados.

⁵² Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 36.

52. Dicho análisis se realizará en base a tres variables: (i) la presencia de Sodexo y Mediterránea en los sectores público y privado, entre los cuales existen ciertas diferencias desde el punto de vista de la oferta y la demanda; (ii) la participación de dichos proveedores en procesos de licitación durante los últimos cinco años; y, (iii) la percepción de los competidores y clientes.
- a. Presencia en los sectores público y privado

53. Como un elemento de análisis de cercanía competitiva, se estimaron las participaciones de mercado distinguiendo entre prestadores públicos y privados, cuyos resultados para los años 2022, 2023 y 2024 se exhiben en la Tabla N°3 siguiente. También se incluyen, a modo ilustrativo, los índices de concentración y su variación proyectada, según el IHH:

Tabla N°3: Participaciones de mercado en servicios de alimentación institucional a prestadores de salud, distinguiendo entre prestadores públicos y privados (2022-2024).

Empresa	Prestadores de salud públicos			Prestadores de salud privados		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Sodexo	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[10-20]%	[10-20]%
Mediterránea	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Conjunta	[50-60]%	[40-50]%	[40-50]%	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%
Aramark	[20-30]%	[20-30]%	[20-30]%	[60-70]%	[70-80]%	[70-80]%
Aliservice	[10-20]%	[10-20]%	[10-20]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
Delibest	[0-5]%	[5-10]%	[5-10]%	[-]	[-]	[-]
Newrest	[5-10]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
WFS	[-]	[-]	[-]	[0-5]%	[0-5]%	[0-5]%
ISS	[-]	[-]	[-]	[0-5]%	[0-5]%	[-]
Variación IHH	1.360	1.237	1.167	176	131	107
IHH Posterior	3.583	3.382	3.232	5.642	6.299	6.337

Fuente: Elaboración propia a partir de información aportada por las Partes y terceros.

54. En primer término, de la información anterior se aprecian diferencias estructurales significativas entre los sectores público y privado, referidas a la identidad de los proveedores que participan de cada uno y a sus respectivas cuotas de mercado. Además, se observan diferencias importantes en los índices de concentración de cada sector y la variación proyectada en el IHH producto de la Operación.
55. Por un lado, en el sector público se observa que, en 2024, participaron en total seis empresas, de las cuales cuatro –incluidas Sodexo y Mediterránea– registran participaciones de mercado relativamente similares, siendo Mediterránea el principal de estos. Así, la Operación implicaría la concentración del primer con el segundo competidor en ventas según valor, consolidando a la entidad resultante como líder del mercado con cerca de la mitad de las ventas totales.
56. Por otro lado, en el sector privado se observa que, para el año 2024, participaron en total seis empresas, donde Aramark y Sodexo aparecen como los líderes del mercado, concentrando en conjunto el [90-100]% de las ventas. A diferencia de lo observado en el sector público, en el sector privado las participaciones de mercado de Sodexo y Mediterránea no serían similares. No obstante, Mediterránea sería el tercer competidor del mercado, con una participación relativamente constante en los años analizados.
57. En definitiva, del análisis estructural realizado se desprende que, preliminarmente, Sodexo y Mediterránea serían actores con una mayor importancia relativa en el sector público, lo

cual puede ser interpretado como un elemento que refleja una mayor de cercanía competitiva entre éstos. Sin perjuicio de ello, en el sector privado –tal como se expondrá más adelante– la Operación implicaría la pérdida de la presión competitiva ejercida por el tercer proveedor del mercado sobre los líderes de este.

b. Participación en procesos de licitación

58. De acuerdo con lo indicado *supra*, la contratación de los servicios de alimentación institucional por parte de prestadores de salud se daría principalmente a través de licitaciones. En dicho contexto, tanto la Fiscalía en la Guía de Análisis Horizontal y en decisiones previas⁵³ como otras agencias de competencia⁵⁴, han señalado que una operación de concentración en un mercado caracterizado por la competencia a través de licitaciones puede reducir la intensidad competitiva en estas al perder el comprador la posibilidad de hacer competir entre sí a los agentes económicos involucrados en la concentración⁵⁵. En estos casos, la magnitud de dichos efectos dependerá especialmente del nivel de cercanía competitiva entre los actores que se concentran.
59. Con el fin de determinar la cercanía competitiva en el segmento bajo análisis y, por tanto, la aptitud que tendría la Operación de reducir el nivel de competencia actual, esta División efectuó una serie de análisis cuantitativos en base a la participación de Sodexo y Mediterránea en licitaciones públicas y privadas⁵⁶. En particular, se analizó: (i) la frecuencia en que coincidieron en licitaciones los últimos cinco años⁵⁷; y, (ii) la cercanía en el *ranking* obtenido por cada una y, específicamente, la cantidad de veces en que la oferta de Sodexo o Mediterránea clasificó en segundo lugar cuando la otra se adjudicó la licitación⁵⁸.

⁵³ Véanse, a modo de ejemplo: (i) FNE, Informe de aprobación, *Asociación entre Isa Inversiones Chile SpA, Transelec Holdings Rentas Limitada y China Southern Power Grid International (HK) Co., Limited*. Rol FNE F303-2021, párrafos 40 y siguientes; (ii) FNE, Informe de aprobación, *Adquisición de control en Colbún Transmisión S.A. por parte de Alfa Desarrollo SpA*. Rol FNE F277-2021, párrafos 36 y siguientes; y, (iii) FNE, Informe de aprobación, *Operación de concentración consistente en la combinación del negocio de movilidad de Siemens y Alstom*. Rol FNE F134-2018, párrafos 83 y siguientes.

⁵⁴ Véase: (i) U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, *Merger Guidelines* (2023), pp. 37-38. Disponible en <<https://www.justice.gov/d9/2023-12/2023%20Merger%20Guidelines.pdf>>; y, (ii) Competition Bureau Canada, *Merger Enforcement Guidelines* (2011), pp. 23-24. Disponible en: <<https://competition-bureau.canada.ca/sites/default/files/attachments/2022/cb-meg-2011-e.pdf>> [últimas visitas: 16.02.2026].

⁵⁵ Respecto a agentes que se concentran en mercados de licitaciones, la Guía de Análisis Horizontal señala que: “Una Operación en esta clase de mercados puede dotar a la entidad concentrada de la habilidad e incentivos para alzar sus precios, dado que la pérdida de un competidor en el mercado puede resultar en una competencia menos intensa –especialmente si las partes eran competidores cercanos– al perder el comprador la posibilidad de hacerlos competir entre sí”. Véase al respecto: Guía de Análisis Horizontal, párrafo 57.

⁵⁶ Véanse: (i) respuesta de Sodexo a Oficio Ord. N°1826 de fecha 3 de octubre de 2025; y, (ii) respuesta de Mediterránea a Oficio Ord. N°1827 de fecha 1 de octubre de 2025.

⁵⁷ El nivel de coincidencias entrega un primer indicio de cercanía competitiva entre distintos competidores en procesos licitatorios. La intuición detrás del análisis es que, si las Partes son competidores cercanos en un mercado específico, tenderán a coincidir en licitaciones con mayor frecuencia. De lo contrario, si las Partes no suelen coincidir de manera frecuente en licitaciones, esto sugeriría que, por lo general, no tienden a competir por los mismos clientes o bien se podrían estar autoseleccionando en licitaciones con ciertas características –por ejemplo, de acuerdo a la magnitud del contrato o en base a la ponderación de la oferta económica sobre el puntaje final– y, por lo tanto, serían competidores menos cercanos en dicho mercado. A modo de referencia, véase: (i) CMA, *Capita Group / IBS* (2009); (ii) CMA, *Pork Farms Caspian / Kerry Foods* (2015); (iii) FNE, Informe de aprobación, *Operación de concentración consistente en la combinación del negocio de movilidad de Siemens y Alstom*, FNE F134-2018; y, (iv) FNE, Informe de aprobación, *Adquisición de control en Instituto Sanitas S.A. y Chemopharma S.A. por parte de Laboratorios Saval S.A.*, FNE F410-2024, Anexo B.

⁵⁸ Este análisis tiene como objetivo abordar de manera más directa el concepto de efectos unilaterales de la Operación. El hecho de que las Partes participen en las mismas licitaciones no necesariamente implica que estas se impongan una restricción o disciplina competitiva entre sí. En particular, es necesario analizar el *ranking* relativo de las Partes. Lo anterior considerando que mientras más cercanos sean en términos de *ranking* de las ofertas, mayor presión competitiva se ejercerían entre sí en una determinada licitación. De darse esta situación de manera frecuente, implicaría que las Partes son competidores cercanos, y que la materialización de la Operación podría traducirse en mayores precios, o bien, un deterioro general en la calidad de las ofertas presentadas. A modo de referencia, véase: (i) CMA, *Stericycle / Ecowaste Southwest* (2012); y, (ii) CMA, *Tradebe / Sita* (2014).

60. En primer lugar, en cuanto a los procesos de licitación llevados a cabo por instituciones públicas de salud, cada proceso de licitación es realizado por un prestador de salud en particular, pudiendo licitarse uno o múltiples servicios en conjunto. Al momento de ofertar un servicio en específico, cada oferente debe presentar un formulario con su identificación, una oferta económica y una oferta técnica. La ponderación y las especificaciones de cada uno de estos requerimientos son variables, y su detalle se establece en las bases de licitación definidas *ex ante* por el comprador responsable de la licitación⁵⁹.
61. En contraste, la participación de proveedores en licitaciones llevadas a cabo por prestadores privados de salud se encuentra en general sujeta a la previa invitación por parte de estos últimos⁶⁰. Este hecho sería relevante por cuanto factores como el reconocimiento de marca, la trayectoria y la experiencia de las empresas presentes en el mercado serían determinantes para competir por dichos contratos⁶¹.
62. En la Tabla N°4 a continuación se exponen los resultados del análisis relativo a la participación de Sodexo y Mediterránea en licitaciones realizadas por prestadores de salud públicos y privados en los últimos cinco años.

Tabla N°4: Participación de Sodexo y Mediterránea en licitaciones de contratos para la provisión de servicios de alimentación a prestadores de salud públicos y privados (2020-2024)

Empresa	Tipo Prestador	Contratos ofertados	Contratos adjudicados	Coincidencias	Coincidencias (%)
Sodexo	Público	6	3	3	50%
	Privado	[-]	[-]	[-]	[5-10]%
Mediterránea	Público	10	2	3	30%
	Privado	[-]	[-]	[-]	[40-50]%

Fuente: Respuesta Oficio y página web de Mercado Público.

63. De la Tabla N°4 se desprende que Sodexo participaría con mayor frecuencia en licitaciones realizadas por prestadores privados de salud, mientras que Mediterránea se enfocaría en licitaciones realizadas por prestadores públicos. No obstante, se observa que Mediterránea coincidió con Sodexo en la mitad de las licitaciones públicas en las que este último participó. Por su parte, Sodexo habría ofertado en el [30-40]% de las licitaciones públicas y privadas en las que participó Mediterránea en los últimos cinco años, respectivamente.
64. De forma complementaria con el análisis anterior, con el fin de dimensionar la importancia relativa de los contratos disputados entre Sodexo y Mediterránea, y de identificar a los competidores que participaron en los respectivos procesos de licitación, esta División tuvo a la vista el valor de los contratos públicos por los cuales Sodexo y Mediterránea compitieron en licitaciones pasadas. Revisando aquello, se observa que Mediterránea tendería a participar en licitaciones de contratos públicos más pequeños que Sodexo, pero coincidiría con este último en contratos que implican montos de una mayor magnitud⁶². En este

⁵⁹ Si bien, por lo general, el precio sería la variable con mayor ponderación en la determinación del puntaje final al momento de evaluar las ofertas –alrededor de un 40%, considerando todas las licitaciones en que participaron las Partes en los último cinco años–, se observa que la experiencia previa del oferente en la provisión del servicio de alimentación en el sector también sería un factor relevante en el cálculo de este. Véase: Página web de Mercado Público. Disponible en: <<https://www.mercadopublico.cl/Home>> [última visita: 16.02.2026].

⁶⁰ Véase: declaración de representante de un competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 13 de octubre de 2025.

⁶¹ Véase: declaración de representante de un cliente prestador privado de salud, de fecha 2 de octubre de 2025.

⁶² En los últimos cinco años, Mediterránea participó en licitaciones públicas donde el monto promedio del contrato disputado fue de \$[-], mientras que el monto promedio del contrato cuando coincidió con Sodexo fue de \$[-]. Por su parte, Sodexo participó en licitaciones públicas donde el monto promedio del contrato disputado fue de \$[-].

contexto, se observó también que en procesos de licitación para contratos de mayor valor participaron menos proveedores en comparación con procesos por menor valor. Lo anterior sería consistente con el hecho de que, para Mediterránea, los tres contratos disputados con Sodexo representaron el [50-60]% del valor total de las licitaciones públicas en que participó en los últimos cinco años; mientras que, para Sodexo, los contratos disputados con Mediterránea representaron el [40-50]% del valor total de las licitaciones públicas en que participó en los últimos cinco años.

65. Luego, al examinar los lugares dentro del *ranking* general de las licitaciones que ocuparon Sodexo y Mediterránea cuando compitieron por los mismos contratos, de las tres licitaciones públicas en que coincidieron, en dos clasificaron en primer y segundo lugar en el *ranking* general –adjudicándose un contrato cada una–, mientras que en la licitación restante quedaron en segundo y tercer lugar⁶³. Por otro lado, de las dos licitaciones privadas en que Sodexo y Mediterránea coincidieron, en ambas participaron únicamente Sodexo, Mediterránea y Aramark, donde Sodexo se adjudicó y Aramark se clasificó segundo en ambas licitaciones.
66. Adicionalmente, en base a antecedentes de la Investigación, esta División también tuvo presente las diferencias que presentan los servicios de alimentación hacia funcionarios y pacientes como un elemento adicional para el análisis de cercanía competitiva, por cuanto los servicios dirigidos a pacientes requieren el cumplimiento de mayores requisitos nutricionales en relación con las distintas condiciones de prestación y tratamiento nutricional⁶⁴. En particular, se observa que Sodexo y Mediterránea tenderían a coincidir en licitaciones de contratos donde el servicio de alimentación va dirigido a pacientes⁶⁵.
67. En base a la evidencia antes presentada, esta División concluyó que Sodexo y Mediterránea coincidirían en una porción relevante de procesos de licitación, especialmente en aquellas convocadas por prestadores públicos para la alimentación de pacientes. En una parte importante de dichas coincidencias, además, exhibirían cercanía en el *ranking* obtenido y una participación en licitaciones con particularidades semejantes.
68. Ello daría cuenta de que la Operación podría implicar la eliminación de competidores que se ejercen presión competitiva recíproca particularmente en el sector público, por lo que esta División concluyó que, con los antecedentes recabados en la Investigación de Fase I, su materialización puede reducir sustancialmente la competencia en dicho mercado.

⁶³ En la licitación realizada por el Hospital Barros Luco Trudeau (2069-90-LR21) en el año 2021, Sodexo y Mediterránea quedaron en segundo y tercer lugar, respectivamente, por detrás de Aliservice, empresa que se adjudicó dicha licitación. En ella además participaron Nutrimento e ISS, donde la oferta de este último fue declarada inadmisibles. Por su parte, en la licitación realizada por el Hospital Militar de Santiago (3376-3-LR22) en el año 2022, Sodexo se adjudicó la licitación, quedando Mediterránea en segundo lugar y Aramark tercero en el *ranking* general. Por último, en la licitación realizada por el Hospital DIPRECA (948354-135-LR23) en el año 2023, Mediterránea se adjudicó la licitación y Sodexo quedó en segundo lugar, siendo las Partes las únicas en ofertar. Cabe destacar que la licitación de 2021 fue para alimentación para funcionarios, mientras que las otras dos dirigidas a alimentación para ambos funcionarios y pacientes.

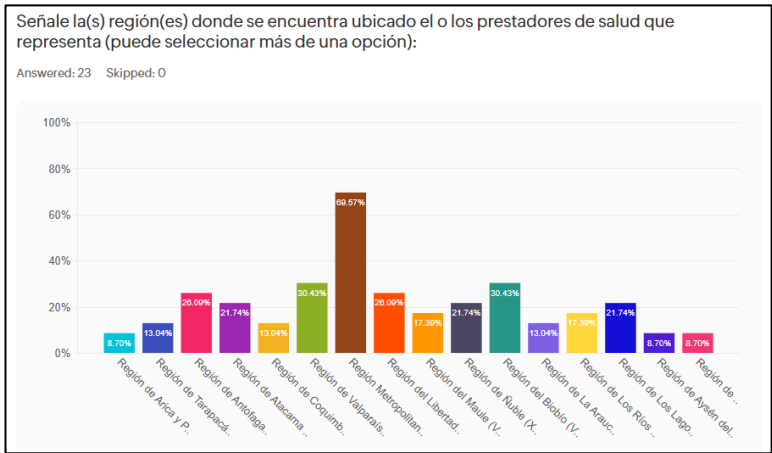
⁶⁴ Véanse: (i) declaración de representantes de Mediterránea, de fecha 17 de octubre de 2025; (ii) declaración de representantes de un competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 6 de octubre de 2026; y, (iii) declaración de representantes de un cliente prestado público de salud, de fecha 16 de diciembre de 2025.

⁶⁵ En los últimos cinco años, Sodexo participó en tres licitaciones públicas de servicios de alimentación para pacientes, coincidiendo con Mediterránea en dos de ellas, en las que ambas Partes ocuparon el primer y segundo lugar del *ranking* general. En el mismo período, Mediterránea participó en ocho licitaciones de este tipo.

c. Percepción de competidores y clientes

69. Según lo señalado *supra*, también se evaluará la cercanía competitiva entre Sodexo y Mediterránea en los servicios de alimentación institucional para clientes del sector de salud, en base a la percepción de los competidores y clientes⁶⁶. A este respecto, durante la Investigación se realizaron diversas declaraciones con competidores y clientes en el segmento analizado, tanto del sector público como privado⁶⁷, en base a las cuales fue posible constatar que, en general, Sodexo y Mediterránea son percibidos como competidores cercanos dada su participación y experiencia en el segmento de salud.
70. Adicionalmente, con el fin de corroborar la cercanía competitiva entre Sodexo y Mediterránea, esta División envió un cuestionario a prestadores privados de salud, cuyos resultados se exponen a continuación (**“Cuestionario a Prestadores Privados”**)⁶⁸.
71. El Cuestionario a Prestadores Privados fue enviado a la totalidad de los prestadores –o redes de prestadores– privados acreditados por la Superintendencia de Salud⁶⁹, así como también a cuatro prestadores no acreditados, obteniéndose una tasa de respuesta del 71,9%, la cual incluye a prestadores en red y a una porción relevante de la demanda total. En cuanto a la representatividad geográfica de las respuestas, tal como se observa en la Figura N°1 a continuación, se obtuvo respuesta de prestadores de salud ubicados en todas las regiones del país.

Figura N°1: Distribución geográfica de los prestadores de salud del sector privado que participaron en el Cuestionario a Prestadores Privados.



Fuente: Resultados Cuestionario a Prestadores Privados.

72. En cuanto a los resultados obtenidos, en la Figura N°2 siguiente se observa que Aramark (en primer lugar), Sodexo (en segundo lugar) y Mediterránea (en tercer lugar) son

⁶⁶ Véase: Guía de Análisis Horizontal, párrafos 49-52.

⁶⁷ En efecto, las empresas consultadas señalaron que Sodexo y Mediterránea serían de los principales competidores dentro de los servicios de alimentación institucional para el sector de salud, reconociéndoles además que contarían con experiencia previa en el rubro.

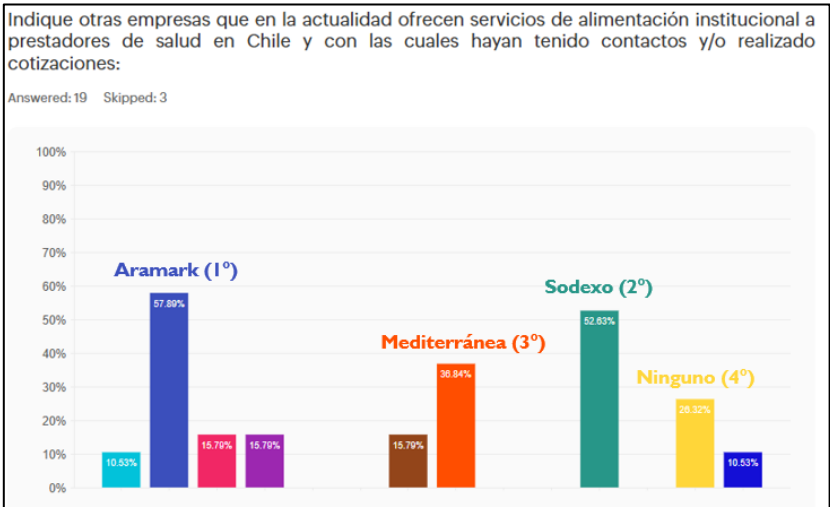
Al respecto, véanse: (i) declaración de representantes de un competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 6 de octubre de 2025; (ii) declaración de representantes de un competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 13 de octubre de 2025; y, (iii) declaración de representantes de cliente prestador privado de salud, de fecha 2 de octubre de 2025.

⁶⁸ Un cuestionario equivalente fue enviado también a prestadores públicos de salud. Sin embargo, la mayoría de estos fueron interpretados asumiendo los servicios de alimentación institucional como la provisión un servicio distinto al analizado, consistente en el otorgamiento de tarjetas para que los usuarios puedan comprar sus alimentos en distintos comercios de terceros. Por tanto, estos no formaron parte de los elementos que sustentan el análisis del presente Informe.

⁶⁹ Véase: Página web de la Superintendencia de Salud. Disponible en: <<https://www.superdesalud.gob.cl/tax-registros/registro-de-prestadores-acreditados-4329/por-n-de-registro-4710/>> [última visita: 16.02.2026].

claramente reconocidos como los principales proveedores de servicios de alimentación para prestadores privados de salud, siendo estos agentes económicos con quienes dichos clientes han tenido contactos y/o realizado cotizaciones con mayor frecuencia⁷⁰.

Figura N°2: Empresas que en la actualidad ofrecen servicios de alimentación institucional para prestadores de salud, según Cuestionario a Prestadores Privados



Fuente: Resultados Cuestionario a Prestadores Privados.

73. Asimismo, se consultó a los clientes que en la actualidad mantienen contratos con Sodexo⁷¹ respecto de cuáles proveedores consideraría como alternativas a su proveedor en caso de que debiera reemplazar a su proveedor actual, según orden de preferencia. De estos, un 87,5% indicó que considerarían como primera alternativa a Aramark, mientras que el 12,5% restante señaló a Mediterránea. Asimismo, entre los clientes que identificaron a Aramark como primera alternativa, un 28,6% señaló a Mediterránea como segunda alternativa⁷².
74. En consecuencia, los resultados del Cuestionario a Prestadores Privados evidencian también indicios de que Sodexo y Mediterránea podrían también ser considerados como competidores cercanos respecto a la provisión de servicios de alimentación a prestadores privados de salud. En particular, dichos prestadores considerarían a Sodexo y Mediterránea como las principales alternativas del mercado junto con Aramark, lo cual resulta ser consistente con los resultados del análisis estructural realizado y con los demás antecedentes cualitativos recabados durante la Investigación.

IV.1.3. Conclusiones efectos horizontales unilaterales

75. En definitiva, en base al análisis realizado en la Investigación de Fase I, y particularmente los resultados del análisis estructural y de cercanía competitiva entre Sodexo y Mediterránea en los servicios de alimentación institucional para el sector de salud, esta

⁷⁰ En respuesta a la pregunta "Indique otras empresas que en la actualidad ofrecen servicios de alimentación institucional a prestadores de salud en Chile y con las cuales hayan tenido contactos y/o realizado cotizaciones", Aramark, Sodexo y Mediterránea fueron las más frecuentes con un 57,9%, 52,6% y 36,8%, respectivamente. Luego de estas, la cuarta respuesta más frecuente fue "Ninguna" con un 28,3%.

⁷¹ En total se obtuvieron once respuestas de prestadores privados de salud que actualmente contratan servicios de alimentación institucional con Sodexo, de los cuales ocho contratan únicamente con este último. De estas ocho respuestas, tres clientes mencionaron expresamente a Mediterránea dentro de sus tres primeras alternativas al servicio que actualmente les provee Sodexo. Los clientes restantes mencionaron a Aramark y a otros agentes económicos que, según los resultados de la Investigación, no se encuentran en la actualidad activos en el segmento bajo análisis.

⁷² En respuesta a la pregunta "En caso de que necesitara reemplazar al proveedor de servicios de alimentación institucional que actualmente presta servicios a él o los prestadores que representa, indique el orden de preferencia de las empresas que tendría en consideración como alternativas (no repita a la misma empresa en más de una opción)".

División concluyó que, de materializarse la Operación, podrían verse afectadas las variables competitivas de precio y calidad en la provisión de servicios de alimentación institucional a prestadores de salud, tanto públicos como privados.

76. Siguiendo los lineamientos establecidos en la Guía de Análisis Horizontal, esta División determinó que, como consecuencia de la Operación, y especialmente al considerar que esta implicaría la eliminación de un proveedor que actualmente ejerce presión competitiva relevante a los líderes del mercado, Sodexo y Aramark, la entidad resultante contaría con la habilidad e incentivos para implementar estrategias de alza de precios en el mercado analizado, o bien de un deterioro en la calidad.
77. Dichas estrategias si bien se encuentran limitadas en relación con los términos de los contratos vigentes, no enfrentan restricciones en el mediano plazo y podrían manifestarse en nuevos procesos de contratación impulsados por prestadores de salud. En este escenario, la entidad resultante podría presentar propuestas tanto económicas como técnicas menos agresivas, con resultados equivalentes para procesos de contratación directa. Ello, al considerar que en virtud de la Operación alcanzaría una cuota de mercado relevante y que la presión competitiva ejercida por los competidores restantes no sería suficiente para disciplinar o contrarrestar dichas estrategias. Lo anterior, se vería acentuado por las posibles barreras a la entrada y/o expansión identificados, según se explicará *infra*.

IV.2. Riesgos horizontales coordinados

78. Una operación de concentración puede dar lugar a efectos horizontales coordinados cuando los cambios estructurales que produce en el mercado afectan los incentivos de los agentes económicos a competir, resultándoles más rentable coordinar su comportamiento competitivo que rivalizar en el mercado⁷³. A este respecto, la Guía de Análisis Horizontal dispone que dicha coordinación puede ser el resultado de un acuerdo o práctica concertada o simplemente ser una conducta paralela que no responda a un entendimiento previo entre competidores⁷⁴.
79. Para analizar si la Operación genera, refuerza o incrementa la probabilidad de concurrencia de efectos coordinados, esta División ponderó los siguientes elementos⁷⁵: (i) la capacidad de alcanzar los términos de la coordinación; (ii) su sostenibilidad interna; y, (iii) su sostenibilidad externa⁷⁶.

IV.2.1. Capacidad de alcanzar los términos de la coordinación

80. En cuanto a la capacidad de alcanzar los términos de la coordinación se ha señalado que es necesario que los agentes económicos involucrados puedan alcanzar un entendimiento común acerca del objetivo de dicha coordinación⁷⁷. A este respecto, se han considerado distintos factores que darían cuenta de esa capacidad, entre ellos: la alta concentración y el bajo número de actores, el número y tipo de variables en las que compiten los agentes

⁷³ Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 63.

⁷⁴ Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 67.

⁷⁵ Véase Guía de Análisis Horizontal, párrafo 69.

⁷⁶ Autoridades de competencia comparadas emplean un marco similar para el análisis de riesgos coordinados. Véanse: (i) CE (2004) “*Directrices sobre la evaluación de las concentraciones horizontales*”, párrafos 39 y ss.; (ii) FTC y DOJ “*Merger Guidelines*” (2023), capítulo 3; y, (iii) CMA (2021) “*Merger Assessment Guidelines*”, pp. 46 y ss.

⁷⁷ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 69.

económicos, la estabilidad de la demanda y el contacto multimercado entre distintos competidores⁷⁸.

81. Conforme a lo expuesto *supra*, el segmento de servicios de alimentación institucional para clientes del sector de salud sería un mercado altamente concentrado, que presentaría un limitado número de competidores, los que disminuirían a raíz de la Operación, facilitando la capacidad de arribar a una coordinación⁷⁹.
82. Por otro lado, se pudo constatar que el segmento analizado contaría con una demanda estable, pues para los prestadores de salud, tanto del sector público como privado, resulta esencial contar con servicios de alimentación institucional para atender a sus pacientes en el contexto de los procedimientos o tratamientos médicos a los que se someten.
83. Finalmente, se tuvo en consideración que los principales proveedores de servicios de alimentación también compiten en los servicios complementarios, siendo un segmento distinto en el cual los principales proveedores coinciden, reflejando un posible contacto multimercado entre sus actores.

IV.2.2. Sostenibilidad interna

84. Respecto a la sostenibilidad interna de la coordinación, se ha estimado que es necesario que los beneficios de la coordinación la hagan rentable para los partícipes en ésta y que exista un mecanismo de monitoreo y castigo ante posibles desvíos del mismo⁸⁰.
85. A este respecto, resulta plausible estimar que una coordinación podría ser rentable en el segmento analizado, por tratarse principalmente de un mercado en que la competencia tiene lugar en licitaciones. Por su parte, en cuanto a los mecanismos de monitoreo, se tuvo presente el grado de transparencia que exhibirían los procesos de licitación públicos en cuanto a sus resultados. En efecto, según lo expuesto *supra*, tratándose de este tipo de licitaciones, tanto sus bases como sus resultados son puestos a disposición del público en el portal de Mercado Público. Durante el desarrollo de dichos procesos licitatorios, no obstante no existen reportes públicos que doten al mercado de visibilidad respecto de quienes se inscriben y ofertan, sí es posible acceder a un registro histórico de los proveedores que han ofertado respecto de cada uno de los servicios licitados, pudiendo acceder a sus ofertas económicas y técnicas.
86. Asimismo, se ponderó la reducción en asimetría de los incentivos a participar en una eventual coordinación, que se podría producir por la adquisición de un competidor como Mediterránea que, desde su ingreso al país en 2016, habría logrado ejercer presión competitiva sobre los líderes del mercado, Sodexo y Aramark, y por ende, en principio podría tener mayores incentivos a desviarse de una conducta coordinada. Por lo tanto, la adquisición de Mediterránea por parte de Sodexo, podría hacer más sostenible un actuar coordinado entre los actores que participan en este mercado.

IV.2.3. Sostenibilidad externa

87. Finalmente, en lo relativo a la sostenibilidad externa de la coordinación, se ponderó el limitado número de competidores que podrían disciplinar una eventual coordinación. Tal

⁷⁸ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 70.

⁷⁹ Véase Tabla N°3 del presente Informe.

⁸⁰ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 74.

como fue expuesto con anterioridad, el segmento de servicios de alimentación institucional para clientes del sector de salud no contaría con competidores relevantes distintos a Sodexo, Mediterránea o Aramark que pudiesen disciplinar una eventual coordinación, atendiendo especialmente sus actuales cuotas de mercado y el reconocimiento de clientes sobre los mismos.

88. En cuanto a esto último, en la Sección V del presente Informe se expondrán los antecedentes de la posible existencia de barreras a la entrada y/o expansión en el segmento analizado, lo cual limita aún más posibilidad de que terceros puedan disciplinar una eventual coordinación.

IV.2.4. Conclusiones efectos horizontales coordinados

89. Por tanto, teniendo presente el análisis anterior y la evidencia disponible en la Investigación, resulta plausible estimar que la Operación puede dar lugar a efectos horizontales coordinados en el segmento de prestación de servicios de alimentación institucional para clientes del sector de salud, tanto públicos como privados, al incidir en los elementos que contribuyen no solo a su posible capacidad de alcanzar una coordinación, sino también en su sostenibilidad interna.

IV.3. Conclusiones sobre efectos de la Operación

90. En definitiva, el análisis realizado da cuenta de que el perfeccionamiento de la Operación podría dar lugar a riesgos horizontales de carácter unilateral y coordinado en el segmento de servicios de alimentación institucional para clientes del sector de salud. En cuanto a los riesgos unilaterales, se tuvo en consideración un análisis estructural que mostró que, a consecuencia de la Operación, se superarían los umbrales de concentración de la Guía de Análisis Horizontal. Adicionalmente, se tuvo presente la evidencia de cercanía competitiva entre Sodexo y Mediterránea, en consideración a su presencia en los sectores público y privado, su participación en procesos de licitación y la percepción de competidores y clientes. Por su parte, en cuanto a los riesgos coordinados, se concluyó que la Operación incrementaría la capacidad de los actores de este de alcanzar los términos de una eventual coordinación, así como también la sostenibilidad interna de este tipo de comportamiento.

V. CONDICIONES DE ENTRADA

91. El análisis de una operación de concentración incluye evaluar las posibilidades que tienen los agentes económicos de ingresar o expandirse en el mercado involucrado, toda vez que estos elementos podrían incidir en el escenario competitivo proyectado luego de perfeccionada la operación y disciplinar el comportamiento de los incumbentes⁸¹. Lo anterior, es especialmente relevante cuando se han identificados riesgos, por cuanto las condiciones de entrada podrían permitir el ingreso probable, oportuno y suficiente de nuevos competidores, representando un contrapeso a los riesgos identificados⁸².
92. En la presente Investigación de Fase I, aun cuando no se efectuó un análisis en profundidad de los segmentos involucrados, sí fue posible identificar ciertos elementos que darían indicios de la existencia de posibles barreras a la entrada y/o expansión en los servicios de alimentación institucional para el sector de salud.

⁸¹ Guía de Análisis Horizontal, párrafo 119.

⁸² Guía de Análisis Horizontal, párrafo 120.

93. Por un lado, en el sector público se identificó⁸³: (i) la relevancia para los clientes de la experiencia previa del proveedor específicamente en el sector de salud; (ii) la necesidad de contar con personal especializado capaz de atender las necesidades nutricionales de los distintos tipos de pacientes; (iii) la capacidad financiera para otorgar garantías al participar en procesos de licitación y para ejecutar los contratos; y, (iv) la existencia de elevadas multas por incumplimiento, que pueden desincentivar la participación de ciertos proveedores en los procesos de licitación.
94. Por otro lado, en el sector privado fue posible identificar los siguientes elementos⁸⁴: (i) la relevancia para los clientes de la experiencia previa en el sector y de la marca del proveedor; (ii) la necesidad de contar con personal especializado capaz de atender las necesidades nutricionales de los distintos tipos de pacientes; (iii) la existencia de dos proveedores consolidados, *i.e.* Aramark y Sodexo, quienes suelen adjudicarse los contratos más importantes; y, (iv) la capacidad para prestar el servicio de alimentación a diversos prestadores ubicados en distintas ubicaciones, tratándose de prestadores de salud pertenecientes a una red de prestadores, que generalmente contratan estos servicios para toda su red de atención.
95. Por todo lo anterior, de los antecedentes tenidos a la vista por la División en la Investigación de Fase I, es posible afirmar que en el segmento analizado concurren ciertos elementos que dan cuenta de la existencia de posibles barreras a la entrada de nuevos competidores y a la expansión de competidores que actualmente participan en otros segmentos distintos al de salud, y que aconsejaban la extensión de la Investigación a Fase II de no haber mediado el ofrecimiento de medidas de mitigación de las Partes, que se analizarán en la sección siguiente.

VI. MEDIDAS DE MITIGACIÓN

96. En base al análisis precedente y los antecedentes de la Investigación de Fase I, esta División concluyó en la Presentación de Riesgos que el perfeccionamiento puro y simple de la Operación podría dar lugar a riesgos horizontales de carácter unilateral y coordinado. Asimismo, se observaron ciertos elementos que darían cuenta de la existencia de posibles barreras a la entrada y expansión en el segmento analizado.
97. Por lo anterior, se comunicó a las Partes que, de conformidad a lo dispuesto en el artículo 54 letra c) del DL 211, correspondía extender la Investigación a Fase II para llevar a cabo un análisis en profundidad de los segmentos involucrados en la Operación y los riesgos identificados. En respuesta a ello, y de conformidad a lo establecido en el artículo 53 inciso tercero, las Partes ofrecieron medidas de mitigación, con la finalidad de abordar los riesgos identificados, según se expondrá en detalle a continuación.

VI.1. Antecedentes

98. Conforme a lo dispuesto en el artículo 53 inciso tercero del DL 211, las partes de una operación de concentración tienen el derecho de ofrecer al Fiscal Nacional Económico las medidas que estimen aptas para mitigar los riesgos que el perfeccionamiento de la

⁸³ Véanse: (i) declaración de competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 13 de octubre de 2025; y, (ii) declaración de competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 30 de octubre de 2025.

⁸⁴ Véanse: (i) declaración de competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 13 de octubre de 2025; y, (ii) declaración de competidor en servicios de alimentación institucional, de fecha 30 de octubre de 2025.

operación notificada pudiere producir para la libre competencia. De esta forma, el objetivo de las medidas de mitigación es impedir que una operación de concentración tenga la aptitud para reducir sustancialmente la competencia, preservando las condiciones de competencia previas a la misma⁸⁵.

99. En la presente Sección se describirán las Medidas de Mitigación propuestas por las Partes en relación con la Operación y se expondrá el análisis realizado por esta División respecto a la aptitud de éstas para mitigar los riesgos identificados en la Presentación de Riesgos.
100. Conforme a lo expuesto *supra*, en la Presentación de Riesgos esta División informó a las Partes que el perfeccionamiento de la Operación podría producir riesgos horizontales unilaterales y coordinados en el mercado nacional de servicios de alimentación institucional para clientes del sector de salud, los que podrían dar lugar a una reducción sustancial de la competencia. En atención a los riesgos identificados, las Partes ofrecieron una serie de propuestas sucesivas de medidas de mitigación en base a las cuales esta División desarrolló un proceso de diálogo y retroalimentación con las Partes, con objeto de brindar orientación y colaborar en la búsqueda del mejor remedio posible⁸⁶.
101. Con la finalidad de reunir antecedentes suficientes para evaluar la efectividad, idoneidad, factibilidad de implementación y proporcionalidad de las medidas propuestas, y si estas cumplían el estándar aplicable a medidas de mitigación propuestas en Fase I, esto es, que sean suficientemente comprensivas y claras para asegurar que abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia identificados, según se explicará *infra*, esta División realizó diversas diligencias de investigación, dirigidas a las Partes y terceros interesados. En este contexto, y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 53 inciso final del DL 211, se puso en conocimiento de terceros interesados las medidas de mitigación ofrecidas por las Partes, a través del denominado *market test*.
102. La primera propuesta de medidas de mitigación efectuada por las Partes, de fecha 5 de diciembre de 2025, consistió en el compromiso de Sodexo de desinvertir el negocio de Mediterránea en Chile a un comprador adecuado. Al respecto, con fecha 17 de diciembre de 2025, esta División presentó a las Partes un análisis de dicha propuesta en base a los resultados del *market test* y los antecedentes de la Investigación, explicando que en su sustancia y estructura resultaba adecuada para mitigar los riesgos identificados al tratarse de una medida estructural en Fase I que incluyó la totalidad del negocio objeto de la Operación, aunque no cumplía a cabalidad con los requisitos de efectividad, idoneidad y factibilidad de implementación establecidos en la Guía de Remedios, entregando detalles respecto a ello.
103. Atendido lo anterior, con fechas 22 de diciembre de 2025, 5 de enero de 2026, 9 de enero de 2026 y 23 de enero 2026 las Partes presentaron nuevas propuestas de medidas de mitigación, atendiendo parcialmente a las observaciones efectuadas respecto de las mismas. Finalmente, con fecha 6 de febrero de 2026, las Partes presentaron una última presentación, proponiendo las Medidas de Mitigación, que, a juicio de esta División, dan

⁸⁵ Guía de Remedios, párrafo 7.

⁸⁶ Al respecto, véanse: (i) Guía de Remedios, párrafo 7; (ii) H. Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, Sentencia N°166/2018, considerando 108: “[...] *diálogo y cooperación con las partes notificantes durante el procedimiento que se sustancia ante esta. En relación con las medidas de mitigación, ello implica que la FNE, una vez recibidas estas, debe dar inicio a un proceso de diálogo con los involucrados en la operación a fin de que, en conjunto, identifiquen aquellas medidas que más se condigan con los riesgos identificados*”; y, (iii) FNE, Informe de aprobación, sujeta a medidas de mitigación, Adquisición de control sobre activos de Entel S.A. por parte de OnNet Fibra. Rol FNE F340-2024, párrafo 418.

cumplimiento a los criterios de la Guía de Remedios para ser consideradas efectivas, idóneas, factibles de implementar y proporcionales, siendo asimismo suficientemente comprensivas y claras para abordar adecuadamente todos los riesgos de la Operación.

104. El análisis realizado por esta División, en base a los antecedentes de la Investigación, los resultados del *market test*, y considerando especialmente la fase de la Investigación, evaluó las Medidas de Mitigación con miras a determinar si estas eran suficientemente comprensivas y claras, abordando adecuadamente todas los problemas de competencia planteados por la Operación según fueron detallados en la Presentación de Riesgos, de forma tal que su perfeccionamiento, condicionado al cumplimiento de dichas medidas, no tuviese la aptitud para reducir sustancialmente la competencia en el mercado nacional de servicios de alimentación institucional para clientes del sector de salud.

VI.2. Marco de análisis sobre medidas de mitigación

105. Conforme a lo dispuesto en los artículos 53 inciso tercero y 54 letra b) del DL 211, y en línea con las directrices contempladas en la Guía de Remedios, las medidas de mitigación deben cumplir las siguientes condiciones básicas: (i) ser efectivas e idóneas para impedir que la operación notificada pueda producir una reducción sustancial de la competencia; (ii) ser factibles de implementar, ejecutar y monitorear; y, (iii) ser proporcionales a los problemas de competencia identificados⁸⁷.
106. En cuanto a la efectividad e idoneidad, tanto la Fiscalía como otras autoridades de competencia han reconocido que los compromisos más adecuados para mitigar riesgos horizontales son las medidas estructurales, por cuanto estas últimas restablecen de mejor manera la presión competitiva perdida por una concentración. En efecto, la enajenación de todo o parte de los activos involucrados permite la aparición de una nueva entidad en el mercado o la consolidación de competidores existentes. Adicionalmente, las medidas estructurales son preferibles por su factibilidad de implementación, al materializarse generalmente de una vez, sin implicar obligaciones sucesivas en el tiempo⁸⁸.
107. Respecto a la factibilidad de implementación, ejecución y monitoreo de las medidas, cabe señalar que el diseño de las medidas de mitigación debe permitir que éstas sean ejecutables en la práctica de manera adecuada, evitando la referencia a conceptos indeterminados y de difícil aplicación⁸⁹.
108. Por su parte, la proporcionalidad se refiere a que, frente a propuestas alternativas de medidas de mitigación que la Fiscalía estime como igualmente adecuadas para mitigar los riesgos identificados, preferirá aquella que resulte menos gravosa para las partes notificantes⁹⁰.

⁸⁷ Véanse: (i) Guía de Remedios, párrafos 8-13; (ii) Comisión Europea (2008), *Commission notice on remedies acceptable under Council Regulation (EC) No 139/2004 and under Commission Regulation (EC) No 802/2004*. Disponible en: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52008XC1022\(01\):EN:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52008XC1022(01):EN:NOT) ("Guía Remedios CE"), párrafos 9-14; y, (iii) Competition & Markets Authority (UK) (2025), *Merger Remedies*. Disponible en: <https://www.gov.uk/government/publications/merger-remedies> ("Guía Remedios CMA"), párrafo 3.5 [últimas visitas: 16.02.2026].

⁸⁸ Véanse: (i) Guía de Remedios, párrafos 8; (ii) Guía Remedios CE, párrafos 9-12; y, (iii) Guía Remedios CMA, párrafos 3.8-3.10.

⁸⁹ Véanse: (i) Guía de Remedios, párrafo 11; (ii) Guía Remedios CE, párrafo 13; y, (iii) Guía Remedios CMA, párrafo 3.8.

⁹⁰ Véanse: (i) Guía de Remedios, párrafo 13; y, (ii) Guía Remedios CMA, párrafos 3.11-3.13.

109. Finalmente, como se adelantó, tanto la Fiscalía como otras autoridades de competencia consideran que las medidas de mitigación ofrecidas durante las primeras fases de las investigaciones, esto es Fase I, solo pueden ser aceptadas cuando sean suficientemente comprensivas y claras para asegurar que abordan adecuadamente todos los posibles problemas de competencia planteados por la operación. Ello, por cuando la investigación en profundidad, tanto del mercado como de los efectos de la operación en la competencia, solo se realiza en Fase II⁹¹.
110. En base los criterios expuestos, a continuación, se procederá a efectuar un análisis de las Medidas de Mitigación, con la finalidad de determinar si estas resultan aptas para mitigar los riesgos identificados en la Presentación de Riesgos.

VI.3. Análisis de las Medidas de Mitigación

111. Según lo expuesto *supra*, con fecha 6 de febrero de 2026 las Partes propusieron las Medidas de Mitigación, que contemplan el compromiso de desinversión del negocio de Mediterránea en Chile a un comprador adecuado y una serie de medidas conductuales para garantizar la correcta implementación y monitoreo de la desinversión.
112. A continuación, se detalla el contenido de las Medidas de Mitigación, los resultados del *market test* y el análisis realizado por esta División, que permitió concluir que éstas resultan efectivas, idóneas, factibles de implementar y proporcionales, de manera que sujetándose a ellas la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia.

VI.3.1. Descripción de las Medidas de Mitigación

113. Mediante las Medidas de Mitigación, Sodexo se compromete a desinvertir el negocio de Mediterránea en Chile como una unidad económica y operativa indivisible (**“Paquete de Desinversión”**) a un comprador adecuado (**“Comprador Adecuado”**). Lo anterior, bajo el Escenario III de la Guía de Remedios, es decir, que la identificación del Comprador Adecuado y su aprobación por la Fiscalía se efectuarán después de perfeccionada la Operación⁹². Adicionalmente, se incluyen compromisos para resguardar la viabilidad, comercialidad y competitividad del Paquete de Desinversión, así como para asegurar la correcta implementación de las Medidas de Mitigación.
114. En concreto, el Paquete de Desinversión incluye la totalidad de los activos mediante los cuales Mediterránea desarrolla sus actividades en Chile, no limitándose al segmento de servicios de alimentación institucional en el sector salud, sino que también aquellos involucrados en mercados o segmentos diversos al mismo, como corporativo, minería y educación. En concreto, el Paquete de Desinversión comprende: (i) los activos físicos utilizados por Mediterránea en Chile; (ii) su personal; (iii) los contratos con proveedores que resulten indispensables para asegurar su operación continua; (iv) todos los contratos con clientes cuya transferencia o cesión sea posible; (v) la opción para el Comprador Adecuado de incluir un derecho de uso limitado, exclusivo y territorialmente restringido a Chile, sobre el nombre, denominación y/o concepto de Mediterránea; y, (vi) las boletas de garantía y demás garantías asociadas a los contratos con clientes que formen parte de Paquete de Desinversión⁹³.

⁹¹ Véanse: (i) Guía de Remedios, párrafo 21; (ii) Guía Remedios CE, párrafo 18; y, (iii) Guía Remedios CMA, párrafo 4.3.

⁹² Guía de Remedios, párrafo 56.

⁹³ Medidas de Mitigación, párrafo 3.1.1. y nota a pie de página N°1.

115. Respecto del Comprador Adecuado las Medidas de Mitigación establecen que este deberá cumplir al menos las siguientes condiciones: (i) ser independiente de Sodexo, sin vínculos de propiedad, societarios ni de *interlocking*, así como tampoco con vínculos que puedan afectar su autonomía; (ii) contar con experiencia en la industria de servicios de alimentación institucional o en algún mercado cercano que le permita un ingreso probable, suficiente y oportuno; (iii) demostrar solvencia financiera suficiente para iniciar, expandir, retomar o consolidar su presencia competitiva en la operación y desarrollo del Paquete de Desinversión; y, (iv) no generar, atendidas sus características y presencia en el mercado, riesgos adicionales de competencia⁹⁴.
116. Por otro lado, en cuanto al procedimiento de desinversión, las Medidas de Mitigación se estructuran en base un Escenario III de la Guía de Remedios, en vista de que no parece previsible que la implementación de la desinversión bajo dicho escenario presente problemas que puedan comprometer su viabilidad⁹⁵, especialmente al considerar que las gestiones de *market test* realizadas por esta División evidenciaron la existencia de interés comercial de terceros por la compra del Paquete de Desinversión. Adicionalmente, su venta corresponde a una unidad económica funcional, comprendiendo incluso activos adicionales a los comprometidos en aquellos mercados en que se identificaron riesgos, colaborando a su funcionamiento posterior e interés comercial de terceros. Por otro lado, los plazos comprometidos por las Partes para su implementación son considerablemente menores a los contemplados en la Guía de Remedios, lo que permite proyectar razonablemente una duración inferior a la habitual para el periodo comprendido entre el perfeccionamiento de la Operación y la materialización de la desinversión.
117. Teniendo presente el escenario bajo el cual se estructura la propuesta, se contemplan además una serie de obligaciones para garantizar la preservación del valor y la competitividad del Paquete de Desinversión hasta su transferencia a un Comprador Adecuado.
118. En particular, las Medidas de Mitigación contemplan un periodo inicial de noventa días corridos desde el perfeccionamiento de la Operación ("**Periodo de Desinversión**"), dentro del cual Sodexo deberá: (i) presentar a la Fiscalía a uno o más candidatos a Comprador Adecuado⁹⁶; (ii) obtener la aprobación de al menos uno de ellos por la FNE; y, (iii) suscribir un acuerdo vinculante con el Comprador Adecuado que sea aprobado por la FNE⁹⁷. A su vez, desde la suscripción del acuerdo vinculante con el Comprador Adecuado, comenzará a contabilizarse un término de noventa días corridos en que deberá verificarse la transferencia efectiva⁹⁸ del Paquete de Desinversión en favor del Comprador Adecuado ("**Periodo de Transferencia**")⁹⁹.

⁹⁴ Medidas de Mitigación, párrafo 3.2.1.

⁹⁵ Guía de Remedios, párrafo 59.

⁹⁶ Adicionalmente, Sodexo contará con un plazo de quince días hábiles administrativos desde la fecha de notificación de la resolución del artículo 54 letra b) del DL 211 para someter a la aprobación de la FNE, un candidato a Comprador Adecuado, que suspenderá el Plazo de Desinversión hasta que la Fiscalía emita su decisión respecto de su aprobación, procedimiento que podrá iterar una vez, luego de lo cual cualquier propuesta adicional de Comprador Adecuado que Sodexo no suspenderá el cómputo del Periodo de Desinversión. Al respecto, véase: Medidas de Mitigación, párrafos 2.19. y 3.3.1.

⁹⁷ Véase: Medidas de Mitigación, párrafo 2.20.

⁹⁸ Para efectos de las Medidas de Mitigación, se entiende por Transferencia Efectiva la ejecución del hecho, acto o convención que materialice la transferencia, traspaso, cesión o enajenación del último activo que forme parte del Paquete de Desinversión en favor del Comprador Adecuado. Véase: Medidas de Mitigación, párrafo 2.31.

⁹⁹ Medidas de Mitigación, párrafo 2.21.

119. Adicionalmente, se contemplan resguardos para preservar el valor y la competitividad del Paquete de Desinversión, durante el periodo comprendido entre el perfeccionamiento de la Operación y la Transferencia Efectiva (“**Periodo Intermedio**”)¹⁰⁰, y para permitir la adecuada implementación de las Medidas de Mitigación. Específicamente, Sodexo adopta los siguientes compromisos:
- (i) Que la administración del Paquete de Desinversión durante el Periodo Intermedio corresponderá al conjunto de directivos y ejecutivos que actualmente son responsables de su gestión y administración, quienes continuarán desempeñando íntegramente dichas funciones durante todo el Periodo Intermedio y con independencia de Sodexo¹⁰¹;
 - (ii) Respetar la autonomía competitiva del Paquete de Desinversión, no pudiendo impartir instrucciones, ni intervenir, influir o afectar las decisiones o el desempeño competitivo del negocio¹⁰²;
 - (iii) Implementar todas las medidas necesarias para evitar acceder a cualquier información comercialmente sensible del Paquete de Desinversión¹⁰³⁻¹⁰⁴;
 - (iv) Designar a un *clean team*, compuesto por un número limitado de ejecutivos de Sodexo que no podrá desempeñar funciones que puedan determinar el desenvolvimiento competitivo de Sodexo en Chile y asesores legales externos, cuya función será recibir, analizar y tratar la información comercialmente sensible de Mediterránea en Chile¹⁰⁵;
 - (v) Realizar todos sus esfuerzos comerciales para lograr la transferencia de todos los contratos con clientes el Comprador Adecuado¹⁰⁶;
 - (vi) Enviar comunicaciones informativas a los clientes de Mediterránea en Chile, con la finalidad de reafirmar la continuidad del servicio en las condiciones vigentes¹⁰⁷; e,
 - (vii) Implementar un plan de retención para el personal clave de Mediterránea en Chile¹⁰⁸.
120. Según lo expuesto, las Medidas de Mitigación también contempla compromisos de Sodexo para asegurar la correcta implementación de las mismas, tales como obligaciones de información y reporte a la FNE¹⁰⁹, el compromiso de no readquisición del Paquete de Desinversión por diez años desde la Transferencia Efectiva y la obligación de no solicitud de personal y trabajadores del Paquete de Desinversión por un periodo de dos años desde la Transferencia Efectiva¹¹⁰.

¹⁰⁰ Medidas de Mitigación, párrafo 2.18.

¹⁰¹ Medidas de Mitigación, párrafos 2.8 y 3.8.1.

¹⁰² Medidas de Mitigación, párrafo 3.8.1.

¹⁰³ Medidas de Mitigación, párrafo 3.9.1.

¹⁰⁴ Sujeto a ciertas excepciones que tendrán por objeto único y exclusivo permitir la desinversión del Paquete de Desinversión y cumplir con las obligaciones legales, regulatorias y contractuales asociadas a dicho proceso. Medidas de Mitigación, párrafo 3.9.2.

¹⁰⁵ Medidas de Mitigación, párrafos 3.9.4. y 3.9.5.

¹⁰⁶ Medidas de Mitigación, párrafo 3.6.3.

¹⁰⁷ Medidas de Mitigación, párrafos 3.7.1-3.7.4.

¹⁰⁸ Medidas de Mitigación, párrafos 3.10.1.-3.10.6.

¹⁰⁹ Medidas de Mitigación, párrafos 3.11.1. y 3.11.2.

¹¹⁰ Medidas de Mitigación, párrafo 3.12.1.

VI.3.2. Análisis sustantivo de las Medidas de Mitigación

121. En primer término, en cuanto a la efectividad de las Medidas de Mitigación, esta División considera que se ajustan al estándar de la Guía de Remedios, al incluir una medida estructural de desinversión de activos; tipo de remedio que, en general, se estima como adecuado para mitigar riesgos horizontales.
122. A su vez, esta División estima, en base a los antecedentes de la Investigación y los resultados del *market test*, que las Medidas de Mitigación resultan idóneas para mitigar los riesgos identificados, en vista de que el Paquete de Desinversión comprende todos los activos necesarios para que el Comprador Adecuado pueda competir de manera efectiva y permanente en el mercado de servicios de alimentación institucional, restableciendo la presión competitiva perdida a consecuencia de la Operación. Adicionalmente, dentro de la unidad económica desinvertida se comprenden activos vinculados a otros segmentos en donde no fueron identificados riesgos en esta etapa de la Investigación, permitiendo dar continuidad operativa y comercial a los activos desinvertidos incluso después de materializada la Desinversión. Lo anterior fue corroborado durante el *market test*, donde terceros dieron cuenta de que los activos incluidos en el Paquete de Desinversión serían suficientes para permitir la viabilidad competitiva del mismo. Además, se constató que el contenido del Paquete de Desinversión sería suficientemente atractivo para atraer a potenciales compradores. A lo anterior colabora la inclusión de líneas de negocio adicionales a aquellas donde se identificaron riesgos, que permite hacer más atractivo el Paquete de Desinversión y viable en cuanto a su devenir competitivo.
123. En segundo lugar, respecto a la factibilidad de implementación, ejecución y monitoreo de las Medidas de Mitigación, el análisis realizado por esta División da cuenta de que se cumplen tales requisitos. Ello, principalmente porque comprenden la desinversión completa de un agente económico funcional y autónomo. En efecto, de acuerdo con lo informado por Mediterránea, ésta contaba con autonomía operativa en el país, al contar con equipos y sistemas propios, sin supervisión directa de la matriz en aspectos del día a día del negocio, como los procesos de licitación en que participaba, los precios ofertados, entre otros. Además, la agencia en Chile habría empezado a otorgar directamente garantías para participar y ejecutar contratos¹¹¹. Adicionalmente, al comprender activos vinculados a otros segmentos en donde no fueron identificados riesgos en esta etapa de la Investigación, su implementación y ejecución presta menores dificultades, al atender que no es necesario una división o separación operativa de los mismos.
124. A su vez, las Medidas de Mitigación configuran un procedimiento de desinversión con etapas y plazos determinados, y con consecuencias jurídicas ciertas en caso de incumplimiento. Los plazos estipulados se ajustan a los parámetros de la Guía de Remedios para permitir que la medida de desinversión se implemente de manera adecuada. Por otro lado, también se establece que la administración del Paquete de Desinversión en el Periodo Intermedio será llevada a cabo de forma independiente de Sodexo, por el equipo de ejecutivos de Mediterránea en Chile que actualmente dirige el negocio, complementándose lo anterior con obligaciones que impiden que Sodexo pueda involucrarse en el desenvolvimiento competitivo del Paquete de Desinversión, salvo ciertas excepciones que solo pueden causarse a través de un *clean team* designado al efecto. Todo lo anterior se reforzado por una serie de obligaciones de reporte e información a la FNE, para permitir su correcta fiscalización.

¹¹¹ Al respecto, véase: declaración de representantes de Mediterránea, de fecha 12 de diciembre de 2025.

125. Finalmente, en lo relativo a la proporcionalidad de las Medidas de Mitigación, esta División estima que se cumple dicho criterio, en atención a la entidad de los riesgos horizontales identificados. En efecto, conforme a lo expuesto *supra*, las medidas estructurales son aquellas que se estiman como más adecuadas para mitigar riesgos derivados de operaciones de concentración horizontales. Adicionalmente, se estiman como proporcionales aun cuando involucran activos no directamente relacionados con los riesgos identificados para la eventual Operación pues, aunque puedan considerar activos no comprendidos dentro de los mercados afectados por los riesgos, permiten despejar de manera clara los riesgos de competencia y asegurar su continuidad operativa e interés comercial en dichos activos.
126. En definitiva, el análisis realizado por esta División en base a los antecedentes de la Investigación y siguiendo los parámetros de la Guía de Remedios, permite concluir que las Medidas de Mitigación propuestas son efectivas, idóneas, factibles de implementar y proporcionales para mitigar los riesgos que el perfeccionamiento podría producir en la competencia.

VII. CONCLUSIONES

127. El análisis de competencia efectuado por esta División da cuenta que la materialización de la Operación, en los términos propuestos en la Notificación, generaría riesgos horizontales unilaterales en la provisión de servicios de alimentación institucional para prestadores de salud, al perder estos últimos la posibilidad de hacer competir entre sí a dos firmas cercanas competitivamente, pudiendo esto afectar negativamente las variables de precio y calidad de los servicios mencionados. Adicionalmente, se determinó que la materialización de la Operación también generaría riesgos horizontales coordinados en la provisión de servicios de alimentación institucional para prestadores de salud, en cuanto la salida de Mediterránea como un actor independiente hace más vulnerable al mercado respecto de una coordinación, al otorgarle a los agentes de una mayor capacidad para arribar a los términos de una coordinación, así como dotarla de una mayor estabilidad interna.
128. Considerando las Medidas de Mitigación presentadas por las Partes durante el transcurso de la Investigación relativas a los riesgos identificados, esta División ha llegado a la convicción que la Operación no resulta apta para reducir sustancialmente la competencia en el mercado involucrado, en los términos contenidos en el artículo 54 letra b) del DL 211, a condición de que se dé estricto cumplimiento a todas y cada una de las Medidas ofrecidas.
129. Por tanto, en atención a los antecedentes de la presente Investigación y al análisis efectuado por esta División en el presente Informe, se recomienda la aprobación de la Operación, sujetándose al estricto cumplimiento de las Medidas de Mitigación ofrecidas por las Partes, salvo el mejor parecer del señor Fiscal Nacional Económico (S). Lo anterior, sin perjuicio de la facultad de la Fiscalía de velar permanentemente por la libre competencia en los mercados analizados.

Aníbal
Enrique Palma
Miranda

Firmado digitalmente
por Aníbal Enrique
Palma Miranda
Fecha: 2026.02.16
18:04:44 -03'00'

ANÍBAL PALMA MIRANDA
JEFE DIVISIÓN DE FUSIONES

EAM/VBS/LLS

ANEXO MEDIDAS DE MITIGACIÓN

Santiago, 06 de febrero de 2026

Re.: Propuesta de compromisos de mitigación en relación con la operación de concentración consistente en la adquisición de Mediterránea de Catering S.L. por parte de Sodexo S.A. Investigación Rol FNE F434-2025.

Señor
Aníbal Palma M.
Jefe División de Fusiones
Fiscalía Nacional Económica
Huérfanos 670, piso 8 Santiago
Presente

Mario Ybar Abad, abogado, en representación de Sodexo S.A., Portobello Secondary Fund I, F.C.R. y don Mariano Muñoz Orejón, todos domiciliados para estos efectos en Isidora Goyenechea N°3477, piso 12, comuna de Las Condes, Región Metropolitana, a Ud. respetuosamente digo:

De conformidad con la presentación de riesgos efectuada por la Fiscalía Nacional Económica en el contexto de la Investigación, con fecha 4 de noviembre de 2025 (**“Presentación de Riesgos FNE Fase I”**), el acuerdo de suspensión suscrito entre las Partes y la FNE con fecha 10 de noviembre de 2025 (**“Acuerdo de Suspensión”**), la presentación de evaluación de respuesta a la Presentación de Riesgos FNE Fase I efectuada por las Partes y evaluada por la FNE con fecha 19 de noviembre de 2025 (**“Presentación de Análisis Complementario al Informe de Riesgos de Fase I”**), la presentación de medidas de mitigación efectuada por las Partes con fecha 5 de diciembre de 2025, la presentación de retroalimentación de medidas de 17 de diciembre de este año, la segunda presentación de medidas de mitigación efectuada por las Partes con fecha 22 de diciembre de 2025, la tercera presentación de medidas de mitigación efectuadas por las Partes con fecha 5 de enero de 2026, la cuarta presentación de medidas de mitigación efectuada por las Partes con fecha 9 de enero de 2026, y la quinta presentación de medidas de mitigación efectuada por las Partes con fecha 23 de enero de 2025, las Partes efectúan una sexta propuesta de compromisos de mitigación (**“Propuesta”**), de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 53 del Decreto Ley N°1 de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y

Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973 (“**DL 211**”), y con la Guía de Remedios.

1. Consideraciones Preliminares.

- (1) Esta presentación deberá ser interpretada a la luz de la decisión de la FNE de aprobar la Operación en conformidad con la letra b) del artículo 54 del DL 211 y con referencia a la Guía de Remedios.
- (2) Los compromisos aquí descritos abordan las preocupaciones de la FNE expuestas en la Presentación de Riesgos FNE Fase I, y mitigan los potenciales riesgos de competencia derivados de la Operación en los mercados relevantes involucrados, sin que aquello implique reconocimiento alguno respecto de la existencia de dichos problemas, conforme al inciso tercero del artículo 53 del DL 211.
- (3) Según las Partes, la Propuesta no solo aborda adecuadamente las preocupaciones de la FNE, sino que además es factible de implementar, ejecutar y monitorear.
- (4) Los compromisos contenidos en esta Propuesta serán ejecutados de buena fe, y obligarán por tanto no solo a lo que en ellos se expresa, sino a todo lo que conforme a la ley y la costumbre corresponda a los actos y contratos necesarios para su cumplimiento.
- (5) Esta Propuesta incluye compromisos conductuales junto con un compromiso de desinversión correspondiente al **Escenario III (“Solución Post Cierre”)** de la Guía de Remedios. En este escenario, la FNE dictaría la Resolución de Aprobación de la Operación sin haber identificado previamente al Comprador Adecuado, quedando dicha identificación y su aprobación sujeta a un acto administrativo posterior.

2. Definiciones.

2.1. “Acuerdo Vinculante”, significa el compromiso vinculante celebrado entre Sodexo, o su filial relevante titular del Paquete de Desinversión, o el Supervisor de Desinversión en su caso, con un Comprador Adecuado en relación con la adquisición del Paquete de Desinversión por parte de este último, que establezca los elementos de la esencia, la naturaleza y accidentales que se acuerden, incluyendo, a lo menos, la identificación precisa

de los activos y derechos objeto de la enajenación, el precio o mecanismo de determinación del mismo, las condiciones suspensivas o resolutorias, las obligaciones de los comparecientes y el plazo para el perfeccionamiento de la desinversión.

2.2. “Clean Team”, significa el conjunto de personas designadas por Sodexo para recibir, analizar y tratar información comercialmente sensible de Mediterránea Chile, con el único y exclusivo objeto de (i) evaluar, negociar y estructurar la desinversión del Paquete de Desinversión; y, (ii) cumplir las obligaciones legales, regulatorias y contractuales asociadas a dicho proceso, sin que dicha información pueda ser utilizada para fines competitivos ni transmitida a personas ajenas al *Clean Team*.

El Anexo N°4 de esta Propuesta contiene el listado de las personas naturales designadas por Sodexo para conformar el *Clean Team*, quienes en ningún caso podrán desempeñar funciones de decisión o que puedan determinar el desenvolvimiento competitivo de Sodexo en Chile y del Paquete de Desinversión. Adicionalmente, para formar parte del *Clean Team*, las personas señaladas deberán firmar un acuerdo de confidencialidad, en que se comprometan a no divulgar la información que obtengan con ocasión de su cargo.

2.3. “Clientes con Prohibición de Cesión”, significa aquellos clientes cuyos contratos requieren su autorización previa y por escrito para cualquier cesión del contrato a un tercero, según se detalla en el Anexo N°3.

2.4. “Comprador Adecuado”, significa aquel o aquellos potenciales adquirentes que, previo análisis y validación de la FNE mediante resolución —incluyendo, en su caso, los *market tests* que ésta estime pertinentes—, resulten idóneos para adquirir el Paquete de Desinversión, cumpliendo con los requisitos de independencia, capacidad financiera, técnica y competitiva establecidos en la cláusula 3.2.1 de la presente Propuesta. El Comprador Adecuado se considerará como tal, para efectos de la presente Propuesta, una vez sea aprobado por la FNE en la Resolución de Conformidad.

2.5. “Desinversión”, significa la transferencia, traspaso, cesión o enajenación de la totalidad de los activos que formen parte del Paquete de Desinversión en favor del Comprador Adecuado. La Desinversión se verifica con la Transferencia Efectiva, según se define más adelante.

2.6. “Día Corrido” o “Días Corridos”, significa cualquier día del calendario, incluidos

los fines de semana y los días festivos, contados de manera consecutiva sin excluir días inhábiles.

2.7. “Día Hábil” o “Días Hábiles”, tiene el significado dado por el artículo 25 de la Ley N°19.880 que “Establece Bases de los Procedimientos Administrativos que Rigen los Actos de los Órganos de la Administración del Estado, esto es, de lunes a viernes, excluyendo sábado, domingo y festivos.

2.8. “Equipo de Dirección de Mediterránea Chile”, significa el conjunto de directivos y ejecutivos actualmente responsables de la gestión y administración del Paquete de Desinversión, quienes continuarán desempeñando íntegramente dichas funciones durante todo el Periodo Intermedio. Sodexo se obliga a que este equipo asegure la operación cotidiana, la autonomía funcional y la viabilidad competitiva del Paquete de Desinversión, actuando siempre con independencia de Sodexo, sin perjuicio de las excepciones contempladas en las secciones 3.8.7 y 3.8.8, y con estricta sujeción a las obligaciones establecidas en la presente Propuesta y a la normativa de libre competencia aplicable.

2.9. “Fecha de Perfeccionamiento de la Desinversión”, significa la fecha en que se verificará el traspaso del Paquete de Desinversión al Comprador Adecuado.

2.10. “FNE” o “Fiscalía”, significa la Fiscalía Nacional Económica.

2.11. “Guía de Remedios”, significa la Guía de Remedios de la FNE de junio de 2017.

2.12. “Medidas”, significa todas las obligaciones de las Partes contenidas en esta Propuesta.

2.13. “Mediterránea”: se refiere a Mediterránea de Catering S.L. Su agencia en Chile será referida como **“Mediterránea Chile”**.

2.14. “Negocio Completo de Mediterránea Chile” o “Paquete de Desinversión”, significa el conjunto íntegro de activos, contratos, permisos, derechos, obligaciones, inventarios, recursos humanos —incluido el Personal Clave— y cualquier otro elemento material o inmaterial que conforma el negocio de Mediterránea en Chile como una unidad económica operativa e indivisible.

2.15. “Partes”, significa Sodexo, Portobello Secondary Fund I, F.C.R. y don Mariano

Muñoz Orejón, todos conjuntamente.

2.16. “Perfeccionamiento de la Desinversión”, significa la celebración del acto o contrato, dentro del Periodo de Transferencia Efectiva por la cual el Comprador Adecuado adquiere el Paquete de Desinversión, sujeto a las limitaciones establecidas en la sección 3.6.

2.17. “Perfeccionamiento de la Operación”, significa el acto a través del cual se verificará el traspaso de las acciones de Mediterránea de Catering S.L. desde Portobello Capital y Mariano Muñoz O. a Sodexo Iberia S.A., o quien sus derechos represente, y el pago del precio de estas últimas a las vendedoras, en los términos previstos en la sección 5 del *share purchase agreement* celebrado entre las Partes con fecha 30 de julio de 2025.

2.18. “Período Intermedio”, significa el lapso de tiempo comprendido entre el Perfeccionamiento de la Operación y el la Transferencia Efectiva o el cumplimiento del plazo del Periodo de Desinversión Forzada sin que se efectúe la Transferencia Efectiva del Paquete de Desinversión, salvo lo señalado en la cláusula 3.6. Durante este periodo, el Paquete de Desinversión deberá operar de manera separada y autónoma, sin recibir instrucciones de Sodexo ni compartiendo información comercialmente sensible con este, salvo lo estrictamente necesario y siempre a través del *Clean Team*, preservando su viabilidad económica y competitiva hasta la Transferencia Efectiva, sin perjuicio de las interacciones estrictamente permitidas en las secciones 3.8 y 3.9.

El Periodo Intermedio comenzará con la Resolución de Aprobación y terminará con la Transferencia Efectiva del Paquete de Desinversión en favor del Comprador Adecuado, salvo el cumplimiento del plazo del Periodo de Desinversión Forzada, en las circunstancias señaladas anteriormente.

2.19. “Período de Desinversión”, significa el plazo de hasta noventa (90) Días Corridos, contados desde el Perfeccionamiento de la Operación, dentro del cual Sodexo deberá: (i) presentar a la FNE uno o más candidatos a Comprador Adecuado; (ii) obtener de la FNE una Resolución de Conformidad respecto de al menos uno de ellos; y, (iii) suscribir un Acuerdo Vinculante con un Comprador Adecuado, aprobado previamente por la FNE, que habilite la posterior Transferencia Efectiva del Paquete de Desinversión. Este periodo culminará: (a) con la suscripción de un Acuerdo Vinculante con un Comprador Adecuado, aprobado previamente por la FNE; o, (b) con la expiración del término de noventa (90) Días Corridos y su eventual prórroga conforme a la Sección 3.3.3. de esta Propuesta, sin que

se hubiere suscrito dicho Acuerdo Vinculante con un Comprador Adecuado, aprobado previamente por la FNE.

2.20. “Periodo de Desinversión Forzada”, significa el plazo de noventa (90) Días Corridos contados desde el vencimiento del Periodo de Desinversión, en caso de no haberse suscrito un Acuerdo Vinculante con un Comprador Adecuado respecto del Paquete de Desinversión, y culmina con la suscripción del respectivo Acuerdo Vinculante en el contexto de la Desinversión, conforme a lo previsto en la Sección 3.5. de esta Propuesta, o con el transcurso del señalado plazo.

2.21. “Periodo de Transferencia”, significa el plazo de noventa (90) Días Corridos consecutivos, contados desde la fecha del Acuerdo Vinculante suscrito entre Sodexo –o el Supervisor de Desinversión, según corresponda– y el Comprador Adecuado en que debe verificarse la Transferencia Efectiva, o el cumplimiento del señalado plazo.

2.22. “Personal”, significa todo el personal actualmente empleado en Sodexo o el Paquete de Desinversión, según corresponda, ya sea mediante contrato de trabajo, contrato civil de prestación de servicios, prestador de servicios ocasionales, tercero subcontratado, o cualquier otro semejante.

2.23. “Personal Clave”, significan las personas enumeradas en el Anexo N°12

2.24. “Proceso de Desinversión”, significa el conjunto de actuaciones, obligaciones y procedimientos contenidos en la Sección 3.2. de esta Propuesta en relación con el compromiso de Desinversión del Paquete de Desinversión en favor de un Comprador Adecuado.

2.25. “Resolución de Aprobación”, significa el acto administrativo de la FNE dictado de conformidad con la letra b) del artículo 54 del DL 211.

2.26. “Resolución de Conformidad”, significa el acto administrativo aprobatorio de la FNE conforme al cual esta manifieste su conformidad con la identidad del Comprador Adecuado del Paquete de Desinversión, de acuerdo con el párrafo 55 de la Guía de Remedios.

2.27. “Sodexo”, incluye a Sodexo S.A., Sodexo Iberia S.A. y todas las demás entidades

que pertenezcan al mismo grupo empresarial, conforme a lo dispuesto en los artículos 96 y siguientes de la Ley N°18.045 de Mercado de Valores, incluyendo sus continuadores legales.

2.28. “Solución *post cierre*”, significa aquella modalidad de remedio estructural en virtud de la cual la FNE dicta la resolución aprobatoria de la operación de concentración sin haber identificado previamente al Comprador Adecuado, quedando dicha identificación y su aprobación sujeta a un acto administrativo posterior.

2.29. “Supervisor de Desinversión”, significa la persona natural o jurídica, independiente de las Partes, designada de conformidad con la presente Propuesta y aprobada por la FNE, a quien se conferirá un mandato irrevocable y suficiente para conducir, supervisar y, cuando corresponda, ejecutar directamente el proceso de desinversión del Paquete de Desinversión, con el objeto de asegurar su enajenación plena, efectiva y oportuna a un Comprador Adecuado. Se acompaña un borrador del mandato en el Anexo N°10 de la Propuesta.

2.30. “Suscripción del Acuerdo Vinculante”, significa la celebración y firma por parte de Sodexo, de quien sus derechos represente o del Supervisor de Desinversión, según corresponda, por una parte, y del Comprador Adecuado por la otra, de un acuerdo definitivo, jurídicamente vinculante y exigible.

2.31. “Transferencia Efectiva”, significa la ejecución, dentro del Periodo de Transferencia del hecho, acto o convención que materialice la transferencia, traspaso, cesión o enajenación del último activo que forme parte del Paquete de Desinversión en favor del Comprador Adecuado, incluyendo todos aquellos actos que puedan ser ejecutados por el Supervisión de Desinversión en favor del Comprador Adecuado aprobado por la FNE que resulte del proceso de Enajenación Forzada.

3. Propuesta de compromisos de mitigación.

3.1. Compromiso de enajenación del Paquete de Desinversión apto para restablecer la competencia en el mercado

3.1.1. Sodexo se obliga a enajenar a un Comprador Adecuado el Paquete de

Desinversión, como una unidad económica y operativa indivisible¹, por lo que ningún activo quedará excluido de dicho paquete, sin perjuicio de lo dispuesto en la Sección 3.6. La enajenación se deberá efectuar en los plazos, procedimientos, términos y condiciones establecidos en esta Propuesta.

3.2. Enajenación a un Comprador Adecuado

3.2.1. Dentro del Periodo de Desinversión, Sodexo deberá celebrar un Acuerdo Vinculante con un Comprador Adecuado aprobado por la FNE. El candidato propuesto deberá cumplir íntegramente con los requisitos, criterios y condiciones establecidos en esta Propuesta y, al menos, las siguientes condiciones: (i) ser independiente de Sodexo, sin vínculos de propiedad, societarios ni de interlocking, así como tampoco con vínculos contractuales que puedan afectar su autonomía, salvo aquellos acuerdos que se celebren con motivo del cumplimiento de las Medidas; (ii) contar con experiencia en la industria de servicios de alimentación institucional, o en algún mercado cercano que le permita un ingreso probable, suficiente y oportuno; (iii) demostrar solvencia financiera suficiente para iniciar, expandir, retomar o consolidar su presencia competitiva en la operación y desarrollo del Paquete de Desinversión; y, (iv) no generar, atendidas sus características y presencia en el mercado, riesgos de competencia adicionales como los que se pretenden mitigar con esta Propuesta.

3.2.2. La FNE evaluará la idoneidad de los candidatos propuestos sobre la base de los antecedentes que se acompañen, pudiendo para estos efectos realizar los *market tests*, requerimientos de información y verificaciones que estime pertinentes, de conformidad con la Guía de Remedios y con las facultades que confiere el DL 211 a la Fiscalía. La aprobación del candidato a Comprador Adecuado quedará sujeta a dicha evaluación sustantiva y se formalizará en la Resolución de Conformidad.

¹ El Paquete de Desinversión incluirá, entre otros elementos, los activos físicos utilizados por Mediterránea en Chile, el personal de la compañía, los contratos con proveedores que resulten indispensables para asegurar su operación continua (se acompaña como Anexo N°11), y todos los contratos con clientes, todo ello sujeto a lo dispuesto en la Sección 3.6. Un listado detallado de dichos activos, junto con la identificación de los contratos actualmente vigentes, el personal asociado y el correspondiente organigrama, se acompaña como Anexos N°1, 3, 5, 6, 7 y 8.

Adicionalmente, el Paquete de Desinversión deberá incluir, una opción al Comprador Adecuado para el otorgamiento de un derecho de uso limitado, exclusivo y territorialmente restringido a Chile, sobre el nombre comercial, denominación comercial y/o concepto comercial "Mediterránea", en los términos y condiciones que se establezcan en el respectivo Acuerdo Vinculante, y por un plazo no inferior a cinco años.

Asimismo, el Paquete de Desinversión deberá comprender la cesión o transferencia, según corresponda, de las boletas de garantía y demás garantías contractuales asociadas a los contratos con clientes incluidos en dicho paquete, en la medida en que ello sea jurídicamente procedente y de conformidad con los términos de los respectivos instrumentos. A este respecto, Sodexo se obliga a emplear sus mejores esfuerzos, actuando de buena fe, para llevar a cabo todas las gestiones razonables necesarias a fin de facilitar dicha cesión o sustitución en favor del Comprador Adecuado.

3.3. Plazos, prórrogas y suspensiones

3.3.1. Sodexo deberá presentar a la FNE una propuesta concreta de un candidato a Comprador Adecuado dentro del plazo máximo de quince (15) Días Hábiles contados desde la notificación de la Resolución de Aprobación. La presentación de dicha propuesta suspenderá el cómputo del Periodo de Desinversión, desde la fecha de su presentación y hasta que la FNE emita su decisión respecto de su aprobación. La FNE contará con un plazo de quince (15) Días Hábiles contados desde la presentación de la propuesta para aprobarla o rechazarla. En el evento de que la FNE rechace al Comprador Adecuado propuesto, Sodexo deberá presentar una segunda propuesta de un Comprador Adecuado dentro del plazo máximo de quince (15) Días Hábiles contados desde la notificación de la decisión de rechazo de la primera propuesta. La presentación de esta segunda propuesta suspenderá nuevamente el cómputo del Periodo de Desinversión en los mismos términos señalados precedentemente. La FNE contará igualmente con un plazo de quince (15) Días Hábiles contados desde la presentación de la segunda propuesta para aprobarla o rechazarla. Cualquier propuesta adicional de Comprador Adecuado que Sodexo eventualmente presente con posterioridad, no suspenderá el cómputo del Periodo de Desinversión, contando la FNE igualmente con un plazo de quince (15) Días Hábiles contados desde la respectiva propuesta adicional para aprobarla o rechazarla.

3.3.2. Una vez que Sodexo cumpla oportunamente, dentro del Periodo de Desinversión, con la obligación de celebrar un Acuerdo Vinculante con un Comprador Adecuado debidamente aprobado por la FNE, comenzará el Periodo de Transferencia. Durante dicho período Sodexo deberá perfeccionar la desinversión de conformidad con los términos del Acuerdo Vinculante y las condiciones establecidas por la FNE.

3.3.3. Adicionalmente, la FNE podrá conceder una prórroga de los plazos del Periodo de Desinversión y del Periodo de Transferencia, a solicitud de Sodexo. Para estos efectos, Sodexo deberá presentar a la FNE una solicitud fundada con una anticipación no inferior a cinco (5) Días Hábiles previos al vencimiento del respectivo plazo, acreditando la existencia de una causa justificada que amerite dicha extensión. Cualquier prórroga que se conceda deberá ser proporcional a los fundamentos de la solicitud, de modo que su duración podrá variar según se justifique en la ausencia o retiro de un potencial comprador, o en negociaciones relativas a la implementación de la desinversión.

3.4. Perfeccionamiento de la Operación

3.4.1. El Perfeccionamiento de la Operación podrá llevarse a cabo desde el momento en que la FNE haya dictado la Resolución de Aprobación sujeta a la condición de que se implementen las Medidas contenidas en la Propuesta. Las Partes deberán informar por escrito la ocurrencia de dicho Perfeccionamiento a la FNE dentro del plazo de cinco (5) Días Hábiles desde su ocurrencia. En consecuencia, el Proceso de Desinversión establecido en la presente Propuesta se llevará a cabo con posterioridad al Perfeccionamiento de la operación notificada.

3.5. Supervisor de Desinversión

3.5.1. En caso de que, vencido el Plazo de Desinversión, no se haya suscrito un Acuerdo Vinculante con un Comprador Adecuado aprobado por la FNE, Sodexo, previa aprobación de la FNE, deberá designar un Supervisor de Desinversión, quien asumirá en su nombre y representación la conducción del proceso y ejecución de la desinversión forzada de la totalidad del Paquete de Desinversión, de conformidad con las bases y lineamientos del proceso de desinversión previamente aprobados por la FNE y dentro de los plazos allí establecidos. El mandato que Sodexo otorgará al Supervisor de Enajenación Forzada será de carácter irrevocable, sin rendición de cuentas.

3.5.2. La designación del Supervisor de Desinversión, así como los términos de su mandato, quedarán sujetos a la aprobación previa de la FNE, de conformidad con la Guía de Remedios. Para estos efectos, Sodexo deberá presentar a la FNE una propuesta de Supervisor de Desinversión dentro del plazo de tres (3) Días Hábiles contado desde el vencimiento del Plazo de Desinversión. La FNE contará con un plazo de cinco (5) Días Hábiles contados desde la presentación de la propuesta para aprobarla o rechazarla. En el evento de que la FNE no apruebe fundadamente la propuesta de Supervisor de Desinversión presentada, Sodexo deberá ingresar una segunda y última propuesta dentro del plazo máximo de tres (3) Días Hábiles contados desde la notificación de la decisión de rechazo por parte de la FNE. La FNE contará igualmente con un plazo de cinco (5) Días Hábiles contados desde la presentación de la segunda propuesta para aprobarla o rechazarla. En caso de que la segunda propuesta sea rechazada fundadamente, la FNE procederá a designar directamente al Supervisor de Desinversión, siendo los costos y honorarios asociados de cargo exclusivo de Sodexo.

3.5.3. El Supervisor de Desinversión deberá cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

- (a) Poseer las cualificaciones necesarias para llevar a cabo su mandato, contando con experiencia relevante y comprobable, en particular como banco de inversiones, consultor o auditor en procesos de desinversión o transacciones similares;
- (b) Demostrar capacidad operativa, técnica y recursos suficientes para asumir íntegramente el rol de Supervisor de Desinversión, incluyendo el cumplimiento de las obligaciones de reporte periódico a la FNE;
- (c) Actuar con plena independencia de las Partes, sin recibir instrucciones de éstas y libre de conflictos de interés;
- (d) Actuar bajo un mandato irrevocable, que lo faculte ampliamente para representar a Sodexo y proceder, en su nombre y representación, a la enajenación del Paquete de Desinversión, contando para ello con todas las facultades necesarias para negociar, celebrar, ejecutar y perfeccionar todo tipo de actos y contratos, incluyendo la venta, cesión y/o transferencia del Paquete de Desinversión; y,
- (e) Contar con incentivos alineados con la finalización oportuna y exitosa de la desinversión, obligándose Sodexo a remunerarlo y que su estructura de remuneración no desincentive su actuar independiente y una venta rápida, completa y efectiva.

3.5.4. Dentro del plazo máximo de cinco (5) Días Hábles contados desde la aprobación por parte de la FNE de su designación, el Supervisor de Desinversión deberá someter a la aprobación de la FNE las bases y lineamientos del proceso de desinversión, incluyendo el procedimiento de venta, los criterios de selección del adquirente y el calendario de ejecución del Proceso de Desinversión dentro del Periodo de Desinversión Forzada.

3.5.5. El Supervisor de Desinversión deberá, como mínimo:

- (a) Asegurar la desinversión plena, efectiva y oportuna del Paquete de Desinversión dentro del plazo restante del Periodo de Desinversión Forzada, contando con la colaboración de Sodexo para dichos efectos, quien también se obliga en este acto a la misma. El Supervisor de Desinversión procederá a la materialización de la Desinversión maximizando la probabilidad de un resultado exitoso, siempre que la desinversión resulte en la transferencia efectiva del Paquete de Desinversión a un

Comprador Adecuado debidamente aprobado por la FNE.

- (b) Informar periódicamente a la FNE sobre el avance del proceso de desinversión, en los términos y con la periodicidad que ésta determine; y,
- (c) Asegurar que el adquirente final cumpla con los requisitos establecidos en las presentes Medidas, y cuente con la aprobación expresa de la FNE mediante una Resolución de Conformidad.

3.5.6. Sodexo se obliga a otorgar al Supervisor de Desinversión toda la información, antecedentes y facilidades necesarias para el adecuado desempeño de sus funciones, para lo cual dispondrá de acceso irrestricto a la información y de todas las facultades necesarias para ejecutar la desinversión, incluyendo la negociación, celebración y perfeccionamiento de los actos y contratos requeridos.

3.6. Cesión de Contratos de Clientes con Prohibición de Cesión

3.6.1. Respecto a los Clientes con Prohibición de Cesión, una cesión o cambio de control efectuado sin la autorización previa y por escrito del cliente, puede habilitar a este último para poner término anticipado al contrato, ya sea porque:

- (i) El contrato establece expresamente que la cesión sin autorización previa confiere al cliente el derecho a ponerle término anticipado; o bien,
- (ii) La obligación de obtener dicha autorización constituye una obligación esencial del contrato, cuyo incumplimiento habilita igualmente al cliente para ejercer la terminación anticipada.

3.6.2. En consecuencia, la obtención de la autorización previa y por escrito de cada Cliente con Prohibición de Cesión constituye un requisito indispensable para evitar la terminación anticipada de los contratos respectivos y preservar su continuidad como parte del Paquete de Desinversión.

3.6.3. Sodexo y el Equipo de Dirección de Mediterránea Chile deberán realizar todos sus esfuerzos comerciales en conseguir el consentimiento de los terceros que corresponda para incluir los contratos con Clientes con Prohibición de Cesión en el Paquete de

Desinversión². No obstante, en caso que aun desplegando dichos esfuerzos no se logre obtener la autorización de uno o más Clientes con Prohibición de Cesión, el contrato respectivo podrá excluirse del Paquete de Desinversión.

3.6.4. Verificada la situación descrita en el numeral precedente, Sodexo se obliga a informar dicha circunstancia a la FNE sin demora y, en todo caso, dentro de un plazo máximo de diez (10) Días Hábiles.

3.6.5. Los contratos que no puedan ser cedidos serán ejecutados por Sodexo hasta su vencimiento natural, obligándose este último a no otorgar su consentimiento para renovarlos ni prorrogarlos ni celebrar uno nuevo por trato directo. Adicionalmente, Sodexo se abstendrá de participar en un (1) proceso de licitación, concurso, compra directa, trato directo u otro mecanismo de adquisición diverso que eventualmente se convoque con posterioridad respecto de cada uno de dichos contratos, contado desde su vencimiento original. Cumplido dicho proceso de contratación, Sodexo quedará liberado de esta obligación.

3.6.6. Aun en caso de vencimiento del Periodo de Transferencia, y con el único objeto de asegurar la correcta y continua ejecución de tales contratos hasta su término, Sodexo mantendrá afectos a dicha ejecución los activos operativos y el personal de Mediterránea Chile que, a la fecha del Perfeccionamiento de la Operación, se encuentren razonablemente asignados al cumplimiento de dichos contratos, sin incorporar ni restar activos ni reforzar o minimizar la dotación más allá de lo estrictamente necesario para su ejecución ordinaria. Ello, hasta su incorporación al Paquete de Desinversión y Transferencia Efectiva al Comprador Adecuado, o la comunicación a que se refiere el párrafo 3.6.4.

3.7. Comunicación informativa a clientes durante el Período Intermedio

3.7.1. Con el objeto de resguardar la continuidad operativa del Paquete de Desinversión

² Se entenderá por éstos el despliegue oportuno, diligente y de buena fe de aquellas gestiones que, conforme a las prácticas habituales de la industria y a la experiencia comercial del operador, resultan razonablemente idóneas para alcanzar el objetivo perseguido, sin que ello implique asumir una obligación de resultado ni exigir la adopción de medidas extraordinarias, desproporcionadas o económicamente irrazonables. Dichos esfuerzos comprenden, entre otros, la realización de comunicaciones formales y oportunas con el cliente respectivo; la entrega de información clara y suficiente sobre la operación de desinversión y su impacto; la disposición a sostener reuniones explicativas; y la adopción de medidas usuales de acompañamiento comercial, siempre que tales gestiones no supongan modificar unilateralmente condiciones contractuales, otorgar beneficios indebidos, asumir obligaciones adicionales no previstas originalmente, ni comprometer la viabilidad económica del negocio.

y facilitar la eventual cesión de contratos al Comprador Adecuado, Sodexo se obliga a que, durante el Período Intermedio, el Equipo de Dirección de Mediterránea Chile remita comunicaciones informativas, mediante los canales usuales de comunicación comercial (por ejemplo, correo electrónico), a los Clientes con Prohibición de Cesión, así como a aquellos clientes que razonablemente puedan verse afectados por el proceso de desinversión.

3.7.2. Dichas comunicaciones tendrán un carácter exclusivamente informativo y tendrán por finalidad explicar, en términos generales, reafirmar que se mantendrá la continuidad de la prestación de los servicios en las condiciones contractuales vigentes y por el cumplimiento de las obligaciones que sean aplicables, la futura posibilidad de un cambio de controlador y manifestar la intención de solicitar oportunamente las autorizaciones necesarias para la cesión de los contratos al Comprador Adecuado.

3.7.3. El contenido y la oportunidad de dichas comunicaciones deberán ser razonables y proporcionales al objetivo de asegurar la continuidad del negocio y la efectividad del Proceso de Desinversión, y deberán llevarse a cabo de buena fe y de conformidad con las buenas prácticas comerciales aplicables.

3.7.4. Asimismo, Sodexo se compromete a la comunicación a los señalados clientes sobre la enajenación al Comprador Adecuado mediante carta certificada en un plazo de cinco (5) días hábiles desde la Transferencia Efectiva.

3.8. Autonomía Competitiva del Paquete de Desinversión durante el Periodo Intermedio

3.8.1. El Equipo de Dirección de Mediterránea Chile deberá administrar el Paquete de Desinversión de forma independiente y en el mejor interés del negocio de Mediterránea Chile, con miras a asegurar su continuidad operativa, viabilidad económica y competitividad. Durante todo el Período Intermedio, Mediterránea Chile operará como una entidad plenamente autónoma desde el punto de vista comercial, estratégico, operativo y competitivo. En consecuencia, Sodexo se obliga a respetar íntegramente dicha autonomía y, por tanto, no podrá impartir instrucciones ni intervenir, influir o afectar de cualquier otra forma, directa o indirectamente, las decisiones o el desempeño competitivo del negocio, ni adoptar medidas que alteren su independencia funcional en los mercados relevantes. Por tanto, y a mayor abundamiento, Sodexo se obliga a que su Personal no se involucrará directa o indirectamente, en las actividades del Paquete de

Desinversión, y el Personal de este último no se involucrará directa o indirectamente en las actividades de Sodexo, ni reportará información alguna del Paquete de Desinversión a Sodexo.

3.8.2. El Equipo de Dirección de Mediterránea Chile deberá cooperar con el *Clean Team* o el Supervisor de Desinversión, según corresponda, en el Periodo de Desinversión Forzosa y en el Periodo de Transferencia. En particular, deberá proporcionar la totalidad de la información que le sea requerida para llevar a cabo un proceso de *due diligence* exitoso del Paquete de Desinversión, debiendo además: (i) adoptar resguardos para asegurar la confidencialidad de la información comercialmente sensible que se comparta; y, (ii) proporcionar toda aquella información que sea necesaria y/o requerida por los interesados para llevar adelante dicho proceso y las negociaciones correspondientes, hasta la suscripción del Acuerdo Vinculante. Adicionalmente, el Equipo de Dirección de Mediterránea Chile deberá entregar toda la información que le sea requerida por la FNE durante el Periodo Intermedio, en los plazos que esta fije en cada caso, en uso de sus facultades.

3.8.3. La administración del negocio durante el Período Intermedio será ejercida exclusivamente por el Equipo de Dirección de Mediterránea Chile, el cual contará con plena independencia para conducir el negocio en el curso ordinario de sus actividades y adoptar todas las decisiones necesarias para preservar su continuidad operacional, viabilidad económica, competitividad y valor. Durante este período, Mediterránea Chile deberá continuar actuando como un competidor activo y efectivo de Sodexo.

3.8.4. Sodexo se obliga por sí y por el Equipo de Dirección de Mediterránea Chile a operar bajo las condiciones habituales del mercado de servicios de alimentación institucional y, muy especialmente, del segmento institucional de salud. Asimismo, se comprometen a abstenerse de entablar cualquier tipo de conversación o coordinación respecto de: (i) la forma de participar o concurrir a licitaciones; (ii) los términos y condiciones que cada parte ofrecerá; y, (iii) los servicios asociados a sus respectivas ofertas o actividades.

3.8.5. Durante el Período Intermedio, Sodexo se obliga a no desacreditar, desvalorizar ni menoscabar, directa o indirectamente, la reputación, valor económico, viabilidad operativa o posición competitiva del Paquete de Desinversión ni de los activos, contratos, personal o negocios que lo integran. En particular, Sodexo deberá abstenerse de realizar declaraciones, comunicaciones o conductas —frente a clientes, proveedores,

autoridades, potenciales compradores, personal o terceros— que razonablemente puedan afectar de manera negativa la percepción, continuidad o valor del Paquete de Desinversión.

3.8.6. Sodexo se obliga a realizar sus mejores esfuerzos para que el Equipo de Dirección de Mediterránea Chile conduzca el negocio durante el Período Intermedio estrictamente dentro del curso ordinario y de conformidad con las prácticas habituales de la industria, con el objeto de preservar la integridad, continuidad, viabilidad económica y posición competitiva del Paquete de Desinversión. No obstante, podrán realizarse por cuenta de Sodexo gastos o actuaciones de carácter extraordinario cuando ello resulte razonablemente necesario y proporcional para preservar o restablecer la viabilidad competitiva del Paquete de Desinversión, asegurar la continuidad operacional del negocio o dar cumplimiento a obligaciones legales o regulatorias impostergables, todo ello sin afectar su autonomía competitiva y conforme a los mecanismos de control y autorización previstos en la presente Propuesta.

3.8.7. En consecuencia, el Equipo de Dirección de Mediterránea Chile deberá abstenerse de adoptar o ejecutar decisiones o actuaciones extraordinarias que resulten desproporcionadas para la operación regular del negocio o que puedan afectar de manera material o irreversible su estructura, cartera contractual, operación o estrategia competitiva. Sin limitación, ello incluye abstenerse de realizar inversiones no habituales, incurrir en gastos extraordinarios, asumir compromisos relevantes, modificar contratos cuya enmienda, terminación o celebración pueda afectar de manera relevante la viabilidad, el alcance del negocio, o el valor competitivo del Paquete de Desinversión, efectuar reestructuraciones u otras actuaciones ajenas al curso ordinario del negocio.

3.8.8. A modo de excepción, podrán llevarse a cabo actuaciones que excedan el curso ordinario únicamente cuando resulten estrictamente necesarias para asegurar la continuidad operacional o para dar cumplimiento a obligaciones legales impostergables, y solo previa autorización fundada del *Clean Team*.

3.8.9. El estándar de curso ordinario del negocio establecido en las Secciones 3.8.4 a 3.8.8 constituye una obligación a cargo del Equipo de Dirección de Mediterránea Chile, destinada a preservar el Paquete de Desinversión como un negocio viable y autónomo, asegurar su continuidad operativa, viabilidad económica y competitividad y a impedir conductas extraordinarias durante el Período Intermedio. Dicho estándar faculta asimismo a Sodexo para prevenir o restringir actuaciones que se aparten de la práctica

ordinaria del negocio, sin que ello implique obligación alguna para Sodexo de dirigir, administrar o financiar el negocio más allá de su operación normal, debiendo emplear sus mejores esfuerzos en evitar incumplir los parámetros de administración separada señalados en esta Propuesta.

3.8.10. De manera separada y para evitar toda duda, nada de lo dispuesto en la presente Sección 3.8 se interpretará en el sentido de imponer a Sodexo la obligación de efectuar aportes extraordinarios de capital, recapitalizaciones, financiamientos estructurales u otras inyecciones de recursos que excedan los requerimientos de la operación ordinaria del negocio. En particular, Sodexo no estará obligada a adoptar medidas de financiamiento que alteren sustancialmente el perfil económico o financiero del Paquete de Desinversión, ni a asumir pérdidas estructurales o pasivos adicionales distintos de aquellos inherentes a su operación normal durante el Período Intermedio. Esta limitación refleja el compromiso de Sodexo de desinvertir el Paquete de Desinversión en su condición económica actual y confirma que la efectividad del remedio no descansa en la sola circunstancia de que Sodexo asuma medidas financieras extraordinarias con el objeto de mejorar la contraprestación que pudiera obtenerse con ocasión de la desinversión.

3.9. Limitación de los Flujos de Información y *Clean Team*

3.9.1. Durante el Periodo Intermedio, Sodexo deberá implementar todas las medidas necesarias para evitar acceder a cualquier información comercialmente sensible del Paquete de Desinversión, y que cualquier información comercialmente sensible obtenida antes del Perfeccionamiento será eliminada y no utilizada. Todo el personal de Sodexo que haya tenido acceso a información comercialmente sensible del Paquete de Desinversión deberá firmar acuerdos de no divulgación de información. Para estos efectos, dentro de un plazo de quince (15) Días Hábiles contados desde el Perfeccionamiento, el *Clean Team* deberá presentar a la FNE para su revisión un plan de trabajo detallado respecto a la implementación de las medidas necesarias para limitar el acceso, por parte de Sodexo o su personal, a información confidencial del Paquete de Desinversión, así como remitir copia de los acuerdos de no divulgación de información firmados por las personas correspondientes.

3.9.2. Sin perjuicio de la obligación de respetar la autonomía competitiva a que se refiere la Sección precedente, Sodexo podrá acceder únicamente a aquella información que resulte estrictamente necesaria para los siguientes fines diferenciados:

(i) llevar a cabo el proceso de desinversión del Paquete de Desinversión a un Comprador Adecuado; y, (ii) cumplir con las obligaciones legales, tributarias, contables y administrativas derivadas de su calidad de propietaria del Paquete de Desinversión.

3.9.3. La información requerida para el fin indicado en el numeral (i) precedente será tratada exclusivamente a través del mecanismo de *Clean Team* establecido en la presente Sección, y con estricto apego a los protocolos aplicables de acceso, control y resguardo. La información a que se refiere el numeral (ii), siempre que no contenga información comercialmente sensible, podrá ser proporcionada directamente por el *Clean Team* a Sodexo para el cumplimiento de sus obligaciones propias de la titularidad.

3.9.4. Para estos efectos, Sodexo establecerá un *Clean Team* integrado exclusivamente por personas que no participen en la gestión comercial, operativa o competitiva de su filial chilena, ni en aquellas áreas de Sodexo que adopten decisiones competitivas en Chile.

3.9.5. El *Clean Team* será dirigido y supervisado por abogados especializados en Derecho de la Competencia, con el objeto de asegurar el estricto cumplimiento del marco normativo aplicable y de los términos que rigen la interpretación y aplicación práctica de las limitaciones al intercambio de información comercialmente sensible. Asimismo, el *Clean Team* estará integrado por un número limitado de personal interno de Sodexo que no participe ni vaya a participar, directa o indirectamente, en la gestión comercial, toma de decisiones estratégicas, fijación de precios, planificación comercial, adquisiciones, licitaciones u ofertas, ni en funciones operativas en Chile, ni en unidades de negocio que compitan con Mediterránea Chile, durante todo el período de vigencia del mismo. Lo anterior sin perjuicio de las autorizaciones necesarias conforme a lo señalado en la sección 2.2. de esta Propuesta.

3.9.6. El *Clean Team* podrá recibir, procesar y utilizar únicamente la información que resulte estrictamente necesaria para: (i) evaluar y comparar estructuras y escenarios alternativos de desinversión; (ii) preparar, analizar y perfeccionar planes de negocio y proyecciones financieras relativas al Paquete de Desinversión; (iii) apoyar la negociación, estructuración y documentación de la Desinversión a un Comprador Adecuado, incluyendo la evaluación de sus términos económicos y financieros; y, (iv) cumplir con las obligaciones legales aplicables al proceso de desinversión, todo ello bajo estrictos resguardos de confidencialidad, finalidad limitada y separación funcional.

3.10. Incentivos de retención para el Personal Clave

3.10.1. Con el objeto de preservar la continuidad operacional, la viabilidad económica y el valor competitivo del Paquete de Desinversión durante el Período Intermedio, y en conformidad con los requerimientos de la FNE, Sodexo se compromete a implementar un esquema de incentivos de retención destinado exclusivamente a asegurar la continuidad de la administración de Mediterránea Chile durante el Período Intermedio.

3.10.2. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

3.10.3. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

3.10.4. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

3.10.5. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

3.10.6. En ningún caso la implementación del esquema de incentivos de retención podrá: (a) alterar la autonomía competitiva de Mediterránea Chile; (b) interferir con la gestión ordinaria e independiente del negocio; (c) condicionar, retrasar o influir en el proceso de desinversión; ni, (d) implicar la asunción por parte de Sodexo de facultades de dirección, instrucción o control sobre las decisiones comerciales, estratégicas u operativas de Mediterránea Chile, las que continuarán siendo adoptadas exclusivamente por el Equipo de Dirección de Mediterránea Chile, de conformidad con las obligaciones de administración separada establecidas en la presente presentación.

3.11. Obligaciones de información, reporte y notificación frente a la FNE

3.11.1. Sodexo se obliga a proporcionar a la FNE toda la información que ésta pueda requerir o que resulte relevante en relación con la administración del Paquete de Desinversión, el avance y la implementación del Proceso de Desinversión, así como cualquier otra materia pertinente vinculada a la presente Propuesta. Dicha información deberá remitirse mediante reportes bimensuales, cuyo contenido mínimo se establece en el Anexo correspondiente, los cuales deberán presentarse los días quince (15) y el último Día Hábil de cada mes, o, si cualquiera de dichas fechas recayere en sábado, domingo o día festivo, el Día Hábil inmediatamente siguiente.

3.11.2. Asimismo, Sodexo se obliga a notificar a la FNE la Suscripción del Acuerdo Vinculante y el Perfeccionamiento de la Desinversión dentro de un plazo de tres (3) Días Hábiles contado desde la Fecha de Suscripción del Acuerdo Vinculante y del Perfeccionamiento de la Desinversión, según corresponda.

3.12. Compromiso de No Readquisición y No Captación de Personal

3.12.1. Sodexo se obliga a no readquirir los activos que integran el Paquete de Desinversión por un período de diez (10) años contado desde la fecha de Transferencia Efectiva. Adicionalmente, Sodexo se obliga, por un período de dos (2) años contado desde dicha fecha, a no solicitar, inducir ni incentivar, directa o indirectamente, la terminación de la relación laboral ni la contratación de ejecutivos relevantes de Mediterránea, cualquiera sea la estructura jurídica o modalidad que se utilice para tales efectos.

3.13. Suspensión de Plazos por Aprobación de una Operación de Concentración

3.13.1. En el evento de que el Comprador Adecuado deba obtener la aprobación previa de la FNE para perfeccionar la adquisición del Paquete de Desinversión, de conformidad con lo dispuesto en el Título IV (“Operaciones de Concentración”) del DL 211 y la normativa aplicable, los plazos establecidos en el presente Compromiso que se encuentren en curso quedarán suspendidos durante la tramitación de dicho procedimiento. Dicha suspensión se extenderá desde la fecha de notificación de la operación ante la FNE y hasta la dictación de la resolución final de aprobación por parte de la FNE u otra autoridad competente.

3.14. Deber de Confidencialidad

3.14.1. Las Partes solicitan respetuosamente que la información contenida en la presente presentación y en sus anexos sea declarada confidencial, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 39 letra a) del DL 211, en el artículo 10 del Reglamento sobre la Notificación de una Operación de Concentración, y en la Guía de Remedios de la FNE. La divulgación de dicha información podría afectar de manera significativa la posición competitiva de las Partes y/o de terceros.

3.14.2. En cumplimiento de las exigencias aplicables, junto con esta presentación se acompañan una versión pública de la misma y las versiones públicas de los anexos, disponibles a través de los enlaces de descarga temporales.

3.15. Interpretación de la Propuesta

3.15.1. La Propuesta deberá interpretarse siempre en el sentido más favorable para asegurar la adecuada y completa mitigación de los potenciales riesgos identificados por la FNE y la protección efectiva de la competencia. Ello, considerando que ha sido presentada por las Partes con el objeto de evitar la materialización de eventuales riesgos que, a juicio de la FNE, la Operación podría generar en la competencia. Las disposiciones de esta Propuesta prevalecerán sobre aquellas contenidas en la Guía de Remedios.

3.15.2. En este marco, los compromisos contenidos en la Propuesta constituyen, en opinión de las Partes, medidas idóneas, efectivas y proporcionales para mitigar los riesgos que la Fiscalía ha asociado a la Operación. Se trata de compromisos factibles de implementar, ejecutar y supervisar, y que permiten resguardar en forma adecuada las condiciones de competencia en los mercados pertinentes.

3.15.3. Por lo mismo, las Partes confían en que la FNE acoja la presente Propuesta y, en definitiva, disponga su incorporación en la Decisión de Aprobación en los términos actualmente planteados.

3.16. Cláusula de Revisión

3.16.1. La Fiscalía podrá, en respuesta a una solicitud fundada de Sodexo, liberar, modificar o sustituir, en circunstancias excepcionales, uno o más de los compromisos contenidos en la Propuesta. Esta solicitud deberá ser acompañada de un reporte del *Clean Team* o del Supervisor de Cumplimiento, según corresponda. Esta solicitud no suspenderá la aplicación de las obligaciones contenidas en la Propuesta ni la contabilización de ningún plazo contenido en ella.

.....

Se solicita respetuosamente que la FNE estime suficientes y adecuados los compromisos conductuales ofrecidos, así como el correspondiente compromiso de desinversión previsto para la Solución Post Cierre de la Guía de Remedios. En tal virtud, las Partes piden expresamente que la FNE autorice la Operación y permita su perfeccionamiento, sin perjuicio del íntegro y oportuno cumplimiento de los compromisos de desinversión y del monitoreo del “Clean Team” descritos precedentemente. En consecuencia, la presente Propuesta —y los compromisos en ella contenidos— queda sujeta, como condición suspensiva, a la toma de control de Mediterránea de Catering, S.L. por Sodexo, S.A., y no producirá efectos ni será exigible sino hasta la transmisión de la totalidad de las participaciones de la primera a favor de la segunda.

A handwritten signature in black ink, consisting of a series of loops and a final horizontal stroke.

Mario Ybar A.

p.p. Mediterránea de Catering S.L.

p.p. Sodexo Iberia S.A.

p.p. Portobello Secondary Fund I, F.C.R.

p.p. Mariano Muñoz Orejón