

En lo principal: Interpone Requerimiento en contra de Pluxee Chile S.A. y otros. **En el primer otrosí:** Designa receptores judiciales. **En el segundo otrosí:** Personería. **En el tercer otrosí:** Patrocinio y poder. **En el cuarto otrosí:** Forma de notificación. **En el quinto otrosí:** Solicita exhorto internacional.

H. TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA LIBRE COMPETENCIA

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

De conformidad con lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 3°, 5°, 18 y siguientes, 26, 39, 39 bis, 63, y en las demás normas pertinentes del Decreto con Fuerza de Ley N°1, de 2004, del entonces Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del Decreto Ley N°211 de 1973, que fija normas para la defensa de la libre competencia (en adelante, “**DL 211**”), y fundado en los antecedentes de hecho, de derecho y económicos que a continuación se expondrán, interpongo Requerimiento en contra de las siguientes personas:

- (i) **Pluxee Chile S.A.** (en adelante, “**Sodexo**”¹), RUT N°96.556.930-8, representada por su gerente general Stéphane Michelin, ambos domiciliados para estos efectos en Pérez Valenzuela N°1645, piso 3, comuna de Providencia, Región Metropolitana;
- (ii) **Edenred Chile S.A.** (en adelante, “**Edenred**” y, en conjunto con Sodexo, “**Empresas Requeridas**”), RUT N°96.781.350-8, representada por su gerente general Gonzalo Silva Maturana, ambos domiciliados para estos efectos en Avenida Andrés Bello N°2687, piso 13, comuna de Las Condes, Región Metropolitana;

¹ A comienzos de 2024, la matriz de Sodexo en Francia efectuó la escisión de su línea de negocios Benefits & Rewards Services, la cual pasó a ser una entidad empresarial distinta, denominada Pluxee. En Chile, la sociedad que lidera dicho segmento, Sodexo Soluciones de Motivación Chile S.A. quedó dentro de la estructura societaria de Pluxee y, en consecuencia, modificó su razón social a Pluxee Chile S.A. Con todo, para efectos del Requerimiento, se ha mantenido la referencia a la marca Sodexo, por corresponder al nombre utilizado por la empresa durante el acaecimiento de los hechos descritos en el presente Requerimiento.

- (iii) **Santiago Alonso Machado Iturbe** (en adelante, “**Santiago Machado**”), RUT N°25.814.597-6, pasaporte de la República de Venezuela N°141954442, ejecutivo, domiciliado para estos efectos en Avenida Costa Blanca N°10, Torre B, Ático N°13, 03016, Alicante, Provincia de Alicante, España;
- (iv) **Philippe Pierre Mari Blecon** (en adelante, “**Philippe Blecon**”), pasaporte de la República de Francia N°14FV01039, ejecutivo, domiciliado para estos efectos en Aurelio González N°3390, Oficina N°401, comuna de Vitacura, Región Metropolitana;
- (v) **Fernando Gustavo Müller Ferrés** (en adelante, “**Fernando Müller**”), RUT N°12.661.968-5, Ingeniero Comercial, domiciliado para estos efectos en Avenida Vitacura N°3535, oficina 304, comuna de Vitacura, Región Metropolitana; y
- (vi) **Francisco José Aguirre Ornani** (en adelante, “**Francisco Aguirre**” y, en conjunto con las Empresas Requeridas y los demás ejecutivos requeridos, las “**Requeridas**”), RUT N°13.687.454-3, Ingeniero en Negocios Internacionales, domiciliado para estos efectos en Isidora Goyenechea N°2800, oficina 4102, comuna de Las Condes, Región Metropolitana.

Las Empresas Requeridas infringieron el artículo 3° incisos primero y segundo letra a) del DL 211, al celebrar y ejecutar un acuerdo de asignación de zonas o cuotas de mercado, conforme al cual cada una mantendría sus clientes, el que tuvo lugar, al menos, entre febrero de 2013 y octubre de 2021, en el mercado de servicios de intermediación y administración de entrega de beneficios de alimentación y vestuario en el territorio nacional (en adelante, “**Acuerdo**”).

Para dar cumplimiento al Acuerdo, Edenred y Sodexo dejaron de competir en procesos de contratación de clientes públicos y privados, utilizando diversos mecanismos de ejecución, tales como la coordinación de precios u otras condiciones relevantes para la contratación; la presentación de ofertas de cobertura; la abstención de participar en procesos de contratación; o el retiro de ofertas ya presentadas. Como parte de la infracción, las Requeridas implementaron mecanismos de compensación para aquellos casos en que no se lograra el objetivo perseguido por el Acuerdo.

Según se detallará *infra*, en el ilícito intervinieron Philippe Blecon y Fernando Müller, quienes ocuparon el cargo de gerente general de Edenred; y Santiago Machado, gerente general de Sodexo, todos los cuales realizaron las acciones necesarias para aplicar el Acuerdo al interior de sus respectivas empresas, así como para corregir desvíos a través

de los mecanismos de compensación. También intervino en esta infracción Francisco Aguirre, gerente comercial de Edenred, quién buscó dar operatividad al Acuerdo dentro del equipo de ventas de su compañía².

De conformidad con los antecedentes que se pasarán a exponer en este Requerimiento, y según se acreditará en el proceso, solicito al H. Tribunal condenar a las Requeridas en los términos indicados en el petitorio de esta presentación.

I. ANTECEDENTES PRELIMINARES

1. Con fecha 6 de septiembre de 2019, esta FNE recibió una denuncia en la que se acusaba que Santiago Machado, gerente general de Sodexo, se reunía mensualmente y de modo presencial con Fernando Müller, gerente general de Edenred, fuera de las oficinas de sus respectivas empresas, además de contactarse telefónicamente. Según la denuncia, en dichos encuentros se discutía cómo afrontar exigencias respecto de licitaciones ya adjudicadas, y cómo influenciar el valor de cheques y tarjetas de servicios de alimentación³.

2. Con fecha 5 de marzo de 2020, esta Fiscalía instruyó la Investigación Reservada Rol N°2581-19 FNE (en adelante, "**Investigación**"), con el objeto de comprobar la "*eventual existencia de conductas anticompetitivas de aquellas señaladas en los incisos primero y segundo letra a) del artículo 3° del DL 211, en la industria de servicios de intermediación y administración de entrega de beneficios a nivel nacional*"⁴.

3. En el contexto de la Investigación, previa aprobación del H. Tribunal, mediante resolución de fecha 16 de septiembre de 2020 la Ministra de Turno de la Illtma. Corte de Apelaciones de Santiago autorizó la medida del artículo 39 letra n) numeral 4 del DL 211, ordenando a las empresas Entel PCS Telecomunicaciones S.A. y Telefónica Móviles Chile S.A., según correspondía a cada titular afectado, entregar copias y registros de comunicaciones transmitidas y recibidas por los números telefónicos utilizados por Santiago Machado, gerente general de Sodexo, y por Fernando Müller, gerente general de Edenred⁵.

² Los cargos indicados son aquellos que las personas naturales requeridas desempeñaban a la época de los hechos que se describen en esta presentación.

³ Denuncia ante la FNE, de fecha 6 de septiembre de 2019.

⁴ Resolución de inicio de investigación Rol N°2581-19 FNE, de 5 de marzo de 2020.

⁵ La medida incluía las copias y registros de comunicaciones transmitidas y recibidas por los números telefónicos utilizados por Santiago Machado entre el 1° de enero de 2018 y el 30 de agosto de 2020, mientras que, respecto de Fernando Müller, afectaba el período entre el 1° de diciembre de 2019 y el 30 de agosto de 2020 para un número telefónico, así como el periodo que iba entre el 3 de enero de 2019 y el 30 de agosto de 2020 para un segundo número telefónico.

4. Posteriormente, previa aprobación del H. Tribunal, mediante resolución de fecha 29 de abril de 2021, la Ministra de Turno de la Il. Corte de Apelaciones de Santiago autorizó la ampliación de la medida del artículo 39 letra n) numeral 4 del DL 211, respecto de Francisco Aguirre, gerente comercial de Edenred⁶.

5. Con fecha 6 de octubre de 2021, una vez obtenida la aprobación del H. Tribunal, la Ministra de Turno de la Il. Corte de Apelaciones de Santiago autorizó las medidas de entrada, registro e incautación contempladas en el artículo 39 letra n) numerales 1 y 2 del DL 211 en los domicilios particulares de Santiago Machado y Fernando Müller, gerentes generales de Sodexo y Edenred, respectivamente, las que se ejecutaron el 13 de octubre de 2021.

6. El día 16 de junio de 2023, esta Fiscalía recibió una solicitud de indicador de postulación al programa de delación compensada por parte de Edenred. Con posterioridad, con fecha 10 de noviembre de 2023, Edenred presentó formalmente una solicitud de beneficios conforme a la “Guía Interna sobre Delación Compensada en Casos de Colusión” de la FNE, en relación con lo dispuesto en el artículo 39 bis del DL 211, incluyendo a los ejecutivos Philippe Blecon, Fernando Müller y Francisco Aguirre (en adelante, “**Solicitud de Beneficios**”). Una vez tramitado el procedimiento administrativo respectivo, esta Fiscalía, a través de la Resolución Exenta N°111, de fecha 27 de febrero de 2024, resolvió otorgar el beneficio provisorio.

7. De conformidad con los antecedentes recabados a través del ejercicio de las atribuciones conferidas por el DL 211 a la FNE, incluyendo aquellos aportados en el marco de la Solicitud de Beneficios, se ha comprobado la existencia del Acuerdo que es materia de esta acusación, según se expondrá a continuación.

II. HECHOS QUE FUNDAN EL REQUERIMIENTO

8. Según consta en los antecedentes recabados durante la Investigación, las Empresas Requeridas celebraron y ejecutaron un acuerdo de asignación de zonas o cuotas de mercado, a lo menos, entre febrero de 2013 y octubre de 2021, en virtud del cual cada una mantendría sus clientes. Como parte del Acuerdo, en aquellos casos en que no se cumplía con tales asignaciones o se producían desvíos, Edenred y Sodexo implementaron mecanismos de compensación con clientes de similares características.

⁶ La medida incluía las copias y registros de comunicaciones transmitidas y recibidas por el número telefónico utilizado por Francisco Aguirre, afectando el período entre el 1° de enero de 2018 y el 29 de febrero de 2020.

9. Esta conducta, como describió Philippe Blecon, gerente general de Edenred entre 2013 y 2018, consistía en un acuerdo con Sodexo de *“no quitarse las cuentas”*⁷. Según Santiago Machado, gerente general de Sodexo entre 2017 y 2022 –quien reconoció ante la FNE haber coordinado con Edenred determinados procesos de contratación–, el objetivo perseguido por las Empresas Requeridas era que cada una lograra mantener los clientes de su portafolio⁸. Por su parte, Francisco Aguirre, gerente comercial de Edenred entre 2013 y 2020, explicó el Acuerdo bajo la siguiente dinámica:

*“(...) estos clientes son míos, no me los toques; estos clientes son del otro, ¿cierto?, entonces no los podemos tocar, y si se produce el que sí se toquen, o, en el fondo, que le quites al otro, dame alguna especie de compensación a cambio”*⁹.

10. Para dar cumplimiento al Acuerdo, Edenred y Sodexo dejaron de competir de manera efectiva en procesos de contratación de clientes públicos y privados, particularmente en aquellos en que la otra compañía era incumbente. La Investigación reveló que las Empresas Requeridas, para efectos de ejecutar el Acuerdo, coordinaron precios u otras condiciones relevantes para la contratación; presentaron ofertas de cobertura para favorecer a la otra empresa que era incumbente; se abstuvieron de participar en procesos de contratación o retiraron ofertas ya presentadas.

11. Según el gerente general de Sodexo, Santiago Machado, esta conducta de las Empresas Requeridas buscaba evitar que *“un mercado tan pequeño derivara en unas tasas negativas, lo cual iba a impactar fuertemente a los resultados de la empresa”*¹⁰. De este modo, a través del Acuerdo, las compañías lograron reducir la presión competitiva, en general, evitando la disminución de las comisiones o el aumento de descuentos¹¹.

12. La Investigación dio cuenta, además, que en aquellos casos en que el Acuerdo –fuera por descoordinaciones del gerente general con su equipo comercial, o atendidas las condiciones particulares del proceso de contratación– no generara los resultados perseguidos por las Empresas Requeridas, *“[s]e buscaba una compensación”*¹². Para estos

⁷ Declaración de Philippe Blecon ante la FNE, de fecha 17 de octubre de 2023.

⁸ Declaración de Santiago Machado ante la FNE, de fecha 12 de agosto de 2025, donde señaló *“la propuesta vino de ‘¿qué tal si en algún proceso tú vas a una tasa más alta que la nuestra para yo asegurarme, que repitamos, que yo pueda mantener este cliente en el portafolio?’”*.

⁹ Declaración de Francisco Aguirre ante la FNE, de fecha 19 de octubre de 2023.

¹⁰ Declaración de Santiago Machado ante la FNE, de fecha 12 de agosto de 2025.

¹¹ Como se verá más adelante, en este mercado el precio cobrado por las empresas de intermediación corresponde a un porcentaje del valor de estos servicios. Por regla general, los precios se denominan “comisiones” si corresponden a un porcentaje positivo o recargo por sobre el valor, o se denominan “descuentos” en caso de que dicho porcentaje sea negativo.

¹² Declaración de Francisco Aguirre ante la FNE, de fecha 19 de octubre de 2023.

efectos, los gerentes generales de Sodexo y Edenred se contactaban para reprocharse que, en un determinado proceso de contratación, habían *perdido* o les habían *quitado* un determinado cliente, lo que tenía que ser compensado con otro cliente de similares características¹³.

13. La compensación, en la práctica, buscaba que las Empresas Requeridas, en caso de haber perdido un contrato, equipararan “*el ingreso del cliente (...) [e]s decir, tomábamos el volumen de emisión que le comentaba al inicio, el valor multiplicado por la comisión para saber de qué hablamos, ¿no?, de qué tamaño es el cliente y qué tan rentable, ‘profitable’ es el cliente*”¹⁴. Philippe Blecon a este respecto declaró que:

“(...) cuando había que ajustar las cuentas, bueno, uno iba a compensar: ‘te doy tal cliente y yo tal otro cliente’. Yo no manejaba una tabla Excel, ¿no?, yo lo tenía en un papel y cuando ya llegábamos a 0, yo borraba el papel, yo lo tiraba a la basura”¹⁵.

14. De conformidad con la evidencia que se obtuvo en la Investigación, el cartel se originó, al menos, a partir de febrero de 2013, con la llegada a Chile de Philippe Blecon, quien asumió el cargo de gerente general de Edenred. Tal ejecutivo, al asumir su cargo, intercambió correos electrónicos y otros datos de contacto con Thierry Guihard, gerente general de Sodexo de la época¹⁶.

15. Un poco antes de la llegada de Philippe Blecon a Chile, Edenred se había adjudicado un contrato con VTR Globalcom S.A. y sus filiales (en adelante, “**VTR**”), cliente con el cual Sodexo mantenía un vínculo comercial anterior. Dada esta situación, inmediatamente después de quedar en contacto, Thierry Guihard le exigió a Philippe Blecon que compensara la pérdida de dicho cliente. Este último accedió a lo solicitado para evitar “*entrar en una guerra de precios*”¹⁷. De esta manera, Edenred y Sodexo comenzaron a ejecutar este Acuerdo de “*no quitarse las cuentas*”¹⁸, que incluía, según señalaron los propios involucrados, “*compensar la pérdida de [clientes] (...) dándole algunas cuentas más*”¹⁹.

¹³ En declaración ante la FNE, fue señalado que el reproche entre los ejecutivos era del siguiente tenor: “*me lo quitaste, me lo tienes que devolver con otro que sea tuyo*”. Declaración de Francisco Aguirre ante la FNE, de fecha 19 de octubre de 2023.

¹⁴ Declaración de Philippe Blecon ante la FNE, de fecha 17 de octubre de 2023.

¹⁵ Ibid.

¹⁶ Ambos ejecutivos se habrían conocido previo a 2013, mientras trabajaban en Edenred y Sodexo, en las filiales ubicadas en México. En dicho país habrían asistido a reuniones sociales entre ciudadanos franceses.

¹⁷ Declaración de Philippe Blecon ante la FNE, de fecha 17 de octubre de 2023.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Ibid.

16. Considerando la adjudicación por parte de Edenred del contrato con VTR, los reproches del gerente general de Sodexo y la amenaza de una guerra de precios, dichos ejecutivos iniciaron una serie de reuniones y negociaciones que eliminaron o redujeron la incertidumbre de la competencia, reemplazándola por la colaboración mutua entre las Empresas Requeridas. Para operativizar el Acuerdo, los gerentes generales de Edenred y Sodexo comenzaron a encontrarse habitualmente, de manera presencial en el Hotel Noi, en Vitacura, donde se reunían para *“tomar un café y hablamos a veces de temas de la industria, pero también a veces (...) de este acuerdo”*²⁰. En este sentido, Sodexo y Edenred comenzaron a implementar un canal de comunicaciones directo, contexto en el que, incluso, se compraron celulares de prepago por parte de los gerentes generales de ambas compañías, cuyo uso *“era meramente para el acuerdo”*²¹.

17. A través de estas interacciones, Edenred y Sodexo negociaron para equilibrar los clientes que mantenían ambas compañías previo a la pérdida de VTR para Sodexo. Al respecto, Philippe Blecon relató a la FNE, en el marco de la Investigación, que:

*“(...) hubo varios temas así con la Universidad Andrés Bello con, con... ellos visitaron clientes míos, de LAN, de Claro... en fin, y tuvimos que balancear las cosas y al final llegamos a un balanceo y después el tema era ‘no me tocas los míos, yo no toco los tuyos y así vivimos mejor’, ¿no?”*²².

18. Philippe Blecon reconoció que, para darle operatividad al Acuerdo, comenzó a impartirle instrucciones al gerente comercial de Edenred de la época para que no compitiera por los clientes de Sodexo. En este sentido, declaró que *“hablaba con Francisco, el director comercial y le decía: ‘todas las grandes cuentas, si tú sabes que viene Sodexo no le puedes quitar el cliente con precio, ¿ok?’*²³.

19. En virtud de la evidencia que pudo recopilar esta FNE, las Empresas Requeridas afectaron tanto a clientes públicos como privados en la contratación de servicios de intermediación y administración de beneficios de alimentación y vestuario a lo largo del territorio nacional. Atendido que el Acuerdo requería respetar los clientes que cada una mantenía, no era necesaria una interacción constante entre los ejecutivos de las Empresas Requeridas para su implementación; sin embargo, para los casos en que tal respeto no ocurría y debían operar compensaciones, o cuando existían ciertos procesos de relevancia para las compañías, los contactos se reactivaban.

²⁰ Ibid.

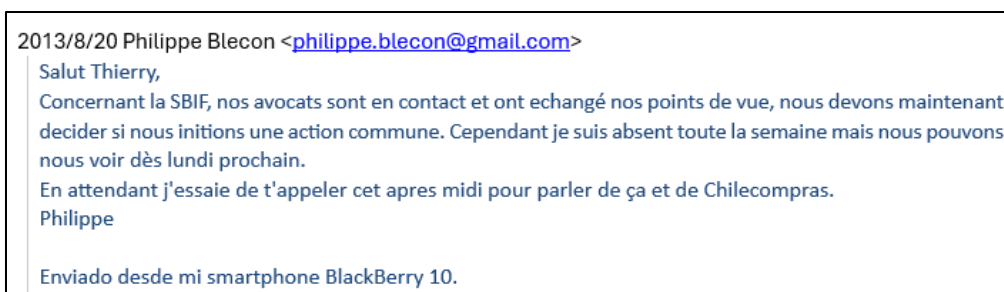
²¹ Ibid.

²² Ibid.

²³ Ibid.

20. Uno de estos ejemplos, que da cuenta de la existencia de contactos entre los ejecutivos de las Empresas Requeridas, corresponde a lo acontecido con el procedimiento de contratación del Convenio Marco de Administración de Beneficios de Alimentación, Uniformes, Vestuario Institucional y Ropa Corporativa, proceso ID N°2239-8-LP12 (en adelante, “**Convenio Marco 2013**”), cuya etapa de postulaciones se extendió entre agosto y septiembre de 2013, para ser adjudicado durante noviembre del mismo año, y que mantuvo su vigencia, al menos, hasta julio de 2019²⁴. Según consta en una comunicación por correo electrónico aportada en el proceso de delación compensada, los gerentes generales de Edenred y Sodexo de la época, Philippe Blecon y Thierry Guihard, respectivamente, se comunicaron con el objeto de “*hablar de (...) Chilecompras*”:

Imagen N°1: Correo electrónico de fecha 20 de agosto de 2013, asunto “Re: SBIF”²⁵



Fuente: Antecedente aportado por Edenred en el proceso de delación compensada.

21. Ambos ejecutivos se reunieron el 6 de septiembre de 2013, cinco días antes del cierre de postulaciones al Convenio Marco 2013, para coordinar sus ofertas a dicho procedimiento de contratación. En este sentido, de acuerdo con la declaración de Philippe Blecon, los temas asociados a la postulación al Convenio Marco 2013 fueron tratados directamente con la competencia, explicando que conversaron presencialmente:

“[[I]o hablamos. Yo no tengo rastro de correo, yo, de mi correo profesional nunca mandé nada de esto, ¿no? Y lo, lo poco que tuve al inicio fue por mi

²⁴ De acuerdo con la legislación vigente, los Convenios Marco corresponden a procedimientos de contratación que procuran el suministro directo de bienes y/o servicios a los organismos públicos, según la forma, el plazo y las condiciones que el respectivo convenio establezca. Cabe precisar que posteriormente, el año 2015, se debió realizar una nueva convocatoria para agregar oferentes a través del proceso ID 2239-4-LP15. Dicho proceso es parte integrante del Convenio Marco 2013, según lo contemplaban las bases administrativas del proceso de licitación. De este modo, ingresaron dos nuevos oferentes al catálogo para los servicios de alimentación, y cuatro nuevos oferentes para los servicios de uniformes, vestuario institucional y ropa corporativa, todos quienes postulaban a partir de las condiciones ya adjudicadas en el Convenio Marco 2013.

²⁵ “*Hola Thierry, En cuanto a la SBIF, nuestros abogados están en contacto y han intercambiado nuestros puntos de vista, ahora tenemos que decidir si iniciamos una acción conjunta. Sin embargo, estoy fuera toda la semana, pero podemos vernos desde el próximo lunes. Mientras tanto, intento llamarte esta tarde para hablar de esto y de ChileCompras. Philippe*”. Traducción propia.

Gmail personal, pero esas cosas yo las traté de cara a cara con Thierry Guihard²⁶.

22. Al respecto, el gerente general de Edenred reconoció que las Empresas Requeridas se coordinaron para adjudicarse el Convenio Marco 2013, alcanzando un entendimiento respecto de ciertos criterios de adjudicación, como el denominado “descuento”, que correspondía a una tasa que se aplicaba sobre el monto de la orden de compra del demandante, y que por tanto provocaba una disminución del precio total, según lo exigían las bases de dicha licitación. En este aspecto, dicho ejecutivo declaró que:

“(...) cuando yo llegué había un convenio marco, ¿no?, hablamos de esto para el sector público. Había un convenio marco sin descuentos, pero en 2013 al llegar, ChileCompra renovó el convenio marco obligando a los adjudicadores, no sé si es el término correcto, ¿no?, los proveedores digamos, a presentar en los diferentes tramos que ellos tenían, había cuatro tramos para la compra directa, tenía que dar un mínimo de 2% de descuento en los distintos tramos, ¿no? Y entonces aquí nos acordamos con Sodexo para ofrecer el 2.1 para que nadie fuera al 3% de descuento, por ejemplo, ¿no? La idea era esta: como pedían un mínimo de 2, pusimos el 2.1 todos. Creo que hay un tramo que había de diferencia, pero la, la idea era no, no... para mantener posición, era complicado si uno tenía el 3% y el otro el 2, obviamente todos los clientes del tramo iban a ir a uno de los dos, ¿no? Mientras que si teníamos los dos el 2.1, pues podríamos mantener nuestros clientes que estaban en esos tramos. Y es como se... es como se hizo, ¿no?”²⁷.

23. Según se puede constatar, en 15 de los 16 tramos de montos de órdenes de compra sobre los que se aplicaría el descuento, Edenred y Sodexo ofertaron exactamente el mismo descuento a aplicar a las instituciones que recurrieran al Convenio Marco 2013. Asimismo, en otros criterios de adjudicación, como el porcentaje de comisión máxima de establecimientos asociados, es decir, que se cobraba a comercios afiliados, las ofertas presentadas por las Empresas Requeridas coincidieron en su totalidad.

24. A través de esta coordinación, tanto Edenred como Sodexo fueron los únicos adjudicatarios en las categorías de servicios de alimentación, y los principales dos oferentes –de un total de cinco– en las categorías de servicios de uniformes, vestuario institucional y ropa corporativa, para el Convenio Marco 2013. Al resultar adjudicatarios, las Empresas Requeridas tuvieron la prerrogativa de ser los únicos y/o principales oferentes para adjudicarse diversos procesos de contratación de organismos públicos que se llevaron a cabo en lo sucesivo, y cuyas condiciones se encontraban reguladas por el Convenio Marco

²⁶ Declaración de Philippe Blecon ante la FNE, de fecha 17 de octubre de 2023.

²⁷ Ibid. El destacado es nuestro.

2013, incluyendo procesos de contratación como aquellos denominados “Grandes Compras”²⁸.

25. En efecto, las Grandes Compras convocadas en el contexto del Convenio Marco 2013 debían tomar en consideración los criterios de evaluación ahí establecidos, y sólo podían ser adjudicadas a oferentes seleccionados previamente en dicho Convenio. Entre los clientes públicos que realizaron Grandes Compras bajo el Convenio Marco 2013 –afectado por el Acuerdo– se encuentran la Dirección General de Gendarmería, la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas, la Junta Nacional de Jardines Infantiles, la Policía de Investigaciones de Chile, el Servicio de Salud de la Araucanía Sur, entre otros.

26. Un ejemplo concreto de cómo operaba el cartel en los procesos de Grandes Compras derivados del Convenio Marco 2013, que requirió algún contacto entre las Empresas Requeridas, lo constituye el proceso llevado a cabo por la Dirección General de Gendarmería en el año 2015. Al respecto, en la Investigación consta un correo electrónico enviado por Thierry Guihard a Philippe Blecon el 3 de marzo de 2015, en que el gerente general de Sodexo le pide al gerente general de Edenred conversar sobre “*la gran compra de Gendarmería*”:

Imagen N°2: Correo electrónico de fecha 3 de marzo de 2015, asunto “Re: Banque Centrale”²⁹

El 03-03-2015, a las 8:43, thierry Guihard <guihardnovaes@gmail.com> escribió:

Philippe, bonjour,
 J'espere que tu vas bien. je suis en argentine mais je voulais échanger sur la gran compra de gendarmería.
 Ou puis-je te joindre?
 Merci,
 Thierry

Fuente: Antecedente aportado por Edenred en el proceso de delación compensada.

27. Al ser consultado el gerente general de Edenred sobre el contenido de esta comunicación durante la Investigación, señaló al respecto que:

²⁸ Las “Grandes Compras” corresponden a un tipo de proceso de selección adicional para aquellas compras dentro de un Convenio Marco que superen el valor de 1.000 UTM. En dichos casos, se convoca solamente a los mismos proveedores que ya se encuentren adjudicados dentro del Convenio Marco en cuestión, con el objetivo de obtener mejores condiciones comerciales que aquellas establecidas en el Convenio Marco respectivo.

²⁹ “*Philippe, hola. Espero que estés bien. Estoy en Argentina, pero quería hablar sobre la Gran Compra de Gendarmería. ¿Dónde puedo localizarte? Gracias, Thierry*”. Traducción propia.

“[s]eguro que era para ponerse de acuerdo, pero en qué sentido, si era cuenta mía, si era cuenta suya... de hecho Gendarmería no era de uno, Gendarmería hacía varias compras, a veces había una parte mía, una parte suya”³⁰.

28. De este modo, en aquellos procesos de contratación en que, por ejemplo, no existían criterios claros de quién era el proveedor incumbente, u ocurrían desvíos que generaban compensaciones, se producían contactos entre las Empresas Requeridas, lo que –como se señaló previamente– no era necesario fuera de estas particulares circunstancias.

29. A comienzos de 2017, se produjo la salida de Thierry Guihard de Sodexo, quién dejó el cargo de gerente general. Dicho cargo fue asumido por Santiago Machado en febrero de 2017, quién provenía de la filial venezolana de Sodexo y mantuvo la ejecución del Acuerdo. A partir de marzo de 2017, los gerentes generales de Edenred y Sodexo, Philippe Blecon y Santiago Machado, respectivamente, continuaron con los contactos entre las Empresas Requeridas, y si bien Santiago Machado declaró que su predecesor, Thierry Guihard, no habría alcanzado a presentarlo con el gerente general de Edenred, reconoció que sí le habría mencionado que debía comunicarse con su competidor, para conversar sobre algunos temas gremiales y porque, en general, era *“importante conocer a Philippe y conocer sus impresiones y qué estaban trabajando”*³¹. Siguiendo dicha instrucción, Santiago Machado, inmediatamente después de su llegada, envió un correo electrónico a Philippe Blecon, con el objeto de coordinar un encuentro, para lo cual intercambiaron datos de contacto³².

30. Sobre las primeras reuniones entre estos gerentes generales, la FNE pudo acceder a algunas citaciones en Outlook que se encontraban en un dispositivo de propiedad de Santiago Machado, denominadas *“Desayuno con primos CL”* y *“Reunión con los primos”*, de fechas 10 de marzo y 12 de abril de 2017, respectivamente. Santiago Machado reconoció ante la FNE que este concepto de *“primos”* era utilizado por él *“porque la empresa Edenred es francesa, y Sodexo también es francesa”*, de modo que usaba *“el nombre de los primos entendiendo que era Edenred”*³³.

31. Según declaró Santiago Machado, gerente general de Sodexo, habría sido en una de dichas reuniones donde Philippe Blecon le informó sobre el Acuerdo, y le habría

³⁰ Declaración de Philippe Blecon ante la FNE, de fecha 17 de octubre de 2023.

³¹ Declaración de Santiago Machado ante la FNE, de fecha 12 de agosto de 2025.

³² Cadena de correos electrónicos entre Philippe Blecon y Santiago Machado, de fechas 26 de enero a 1 de marzo de 2017, de asunto *“Fwd: Banco Central”*.

³³ Declaración de Santiago Machado ante la FNE, de fecha 12 de agosto de 2025. Esta nomenclatura también era utilizada por Edenred, a través de su gerente comercial Francisco Aguirre, así como por su gerente general que asume en 2018, Fernando Müller.

propuesto mantener los clientes a quienes proveía cada una de las Empresas Requeridas para no reducir los precios que cobraban (referidos como “tasas”):

“[en] una de las reuniones que yo tuve con Philippe Blecon, quien era el gerente general en su momento, de Edenred, viendo todos los temas de lo que ya les comenté sobre las posibilidades de la asociación, etcétera. Y Philippe en un momento me comenta... o ni siquiera, salió el tema, pues de la preocupación que pudiéramos tener de que un mercado tan pequeño derivara en unas tasas negativas, lo cual iba a impactar fuertemente a los resultados de la empresa. Y ahí fue en ese momento cuando dijimos, “bueno, podemos pensar en algún cliente tuyo, yo no... yo no voy a una tasa inferior a un número X”³⁴.

32. La versión del gerente general de Sodexo es confirmada por Philippe Blecon, quien sostuvo durante el proceso de delación compensada que los temas relativos al cartel los conversó con Santiago Machado, refiriéndose a que el Acuerdo se mantuvo en los términos en que se había originado:

“FNE 1: Perfecto, ese traspaso entre el señor Guihard y el señor Machado, internamente en Sodexo, o sea, en el fondo de cara a ustedes, a Edenred en el fondo, ¿cómo fue? ¿El señor, el señor Guihard se los presenta? Porque es una nueva persona que entra.

Declarante: Sí, él solo me dio sus datos, no, no recuerdo que coincidimos los 3, pero... pero no hubo discusión de que el acuerdo seguía, ¿no?, era el mismo comportamiento y las mismas cosas, ¿no?

FNE 1: Perfecto.

Declarante: Había un acuerdo tácito, yo diría que eso seguía”³⁵.

33. En el año 2017, según señaló Francisco Aguirre, se concertó una reunión entre los entonces gerentes generales y los gerentes comerciales de Edenred y Sodexo en el café “Tasty Beat”, ubicado en la comuna de Las Condes, con el objetivo de conversar y buscar mecanismos para mejorar el funcionamiento del Acuerdo:

“Entonces, en cierto momento, como Director Comercial, cierto, mi jefatura directa que era el Director General me dice: ‘Mira, vamos a ir a una reunión, me vas a acompañar, y en esa reunión va a estar Sodexo, porque hemos estado hablando acerca de un acuerdo’, digamos de algo así como de no competencia con él, o de regular ciertos temas de la competencia.

(...) yo lo que entendí de esa reunión es que de alguna forma esto ya estaba orquestado, y básicamente la reunión tuvo el objetivo de cómo operativizar esa conversación que habían tenido los directores generales”³⁶.

³⁴ Declaración de Santiago Machado ante la FNE, de fecha 12 de agosto de 2025.

³⁵ Declaración de Philippe Blecon ante la FNE, de fecha 17 de octubre de 2023.

³⁶ Declaración de Francisco Aguirre ante la FNE, de fecha 19 de octubre de 2023. Cabe precisar que el gerente comercial de Sodexo confirmó que efectivamente se habían reunido con el gerente general de Edenred de la época en un café; véase declaración del gerente comercial de Sodexo, de fecha 5 de agosto de 2025.

34. Una vez que tuvo lugar dicha reunión presencial entre los ejecutivos de las Empresas Requeridas, Francisco Aguirre comenzó a involucrarse más activamente en el Acuerdo, especialmente durante el año 2018 en consideración a que Philippe Blecon, gerente general de Edenred, debía viajar con frecuencia a Perú por encontrarse también a cargo de la filial de ese país³⁷. De esta manera, según relata el propio Francisco Aguirre, Santiago Machado, gerente general de Sodexo, comenzó a contactarlo directamente para efectos de operativizar el Acuerdo³⁸.

35. Como se ha señalado, prueba de este Acuerdo son los intentos por corregir o compensar desvíos a lo coordinado entre las Empresas Requeridas. Por ejemplo, en relación con diversos procesos de licitación de hospitales públicos para la provisión de beneficios de alimentación, en mayo de 2018 Sodexo le *quitó* a Edenred el Hospital Herminda Martin, que constituía un cliente importante para dicha empresa. Ello motivó a que Edenred contactara a Sodexo para compensar el cliente que le *pertenecía* a través de otro cliente hospitalario de dicho competidor, según se refleja en la siguiente comunicación:

Francisco Aguirre:	<i>Tengo una mala noticia respecto a tu amigo Santiago. Ayer participamos de la GC hospital Herminia Martin, nuestro. Acordamos ir yo al 3,8 y el a 3,3</i>
Philippe Blecon:	<i>Y nos jodio ?</i>
Francisco Aguirre:	<i>Me respondió que ya lo había informado a su equipo y hoy me dice que por "error" fue al 3,9 (...)</i>
Francisco Aguirre:	<i>Le escribí ayer a Santiago, me respondió: "eso lo arreglamos"</i>
Philippe Blecon:	<i>Santiago se disculpó por el error. Tenemos que recuperar esto lo cuanto antes</i>
Francisco Aguirre:	<i>Así es pero tendré que esperar a qué haya GC TR, te mantendré informado"³⁹ (sic).</i>

36. De acuerdo con la información que pudo recabar esta FNE, un mes y medio después, Edenred intentó contactarse con Sodexo a propósito de la gran compra del Hospital Las Higueras, durante julio de 2018, para coordinar la comisión a la que ambas empresas postularían y, de ese modo, materializar la compensación por la pérdida del Hospital Herminda Martin, pese a que, finalmente, no pudo concretarse dicho resultado debido a ciertas fricciones entre las compañías:

³⁷ Declaración de Francisco Aguirre ante la FNE, de fecha 19 de octubre de 2023.

³⁸ Ibid.

³⁹ Registro de conversación a través de WhatsApp entre Philippe Blecon y Francisco Aguirre de fecha 24 de mayo de 2018. Las abreviaturas "GC TR" hacen referencia a una "Gran Compra" de "Ticket Restaurant".

“Philippe Blecon: *Recibiste mensaje sobre la licitación del hospital. Me puedes preparar argumentos sobre los grandes descuentos que dieron por su lado? (...)*

Philippe Blecon: *Intento hablar con el y te cuento más tarde. No se puede aceptar. Favor borrar sus mensajes que son peligrosos (...)*

Francisco Aguirre: *Hola, vi el mensaje Simplificando la situación a lo objetivo se reduce a una decisión: aceptas su condición o no, te está ofreciendo guerra de precio en caso de que no Todo el otro tema de las ventas y que no se había dado cuenta solo nos habla de su desconocimiento del negocio. Su postura nos muestra la cultura de SX. Pudiste hablar con él?*

Philippe Blecon: *Intenté hablar con el y no me contestó. Deje mensaje para que me devuelva la llamada y todavía no lo hace. Prepárate para ir a por precio”⁴⁰ (sic).*

37. Durante el mismo mes de julio de 2018, Edenred procuró no provocar un distanciamiento con Sodexo. De este modo, según una conversación entre los ejecutivos de Edenred, Philippe Blecon y Francisco Aguirre, se puede apreciar cómo Sodexo aprovechó un proceso de contratación que había convocado Cencosud –cliente que en virtud del Acuerdo le “*pertenecía*” a Sodexo– para comunicarse con su competidor:

“Francisco Aguirre: *Hola, seguramente te escribirá nuestro amigo por la licitación de Cencosud, quiere que le respetemos al cliente. El principal ítem de la licitación es descuento, entonces tenemos que decidir si participaremos o no. Estoy hablando de Cencosud Para TR? Que IV? Sí, TR, 189M mensuales aprox Mejor no dar descuento Es requisito, por eso te pregunto*

Philippe Blecon: *Entonces no vamos*

Francisco Aguirre: *Y lo otro es como lo manejo con la fuerza de ventas*

Philippe Blecon: *Sin descuento en sector privado*

Francisco Aguirre: *Ok, yo lo veo”⁴¹.*

⁴⁰ Registro de conversación a través de WhatsApp entre Philippe Blecon y Francisco Aguirre de fechas 12 y 13 de julio de 2018. La abreviatura “SX” hace referencia a “Sodexo”.

⁴¹ Registro de conversación a través de WhatsApp entre Philippe Blecon y Francisco Aguirre de fecha 23 y 24 de julio de 2018. La abreviatura “TR” hace referencia a “Ticket Restaurant” y la abreviatura “IV” a “Issued Volume” o “volumen de emisión”.

38. Luego de dicha comunicación interna, Francisco Aguirre, gerente comercial de Edenred, se contactó con Santiago Machado, gerente general de Sodexo, para señalarle que postularían a dicho proceso de contratación de Cencosud “sin descuento”. De este modo, decisiones comerciales fueron comunicadas entre competidores con el fin de dar cumplimiento al Acuerdo.

“Philippe Blecon: *Le contestas al primo sobre Cencosud?*
Francisco Aguirre: *Sí según lo que hablamos*
Philippe Blecon: *Ok*
Le contestaste?
Francisco Aguirre: *Sí, le dije que sin descuento*
Y que con los hospitales si ahora hay cuenta a favor de ellos, devolveremos
Las higueras ya fue adjudicado a nosotros”⁴².

39. Durante septiembre de 2018, Philippe Blecon salió de Edenred Chile, y en su reemplazo ingresó Fernando Müller como gerente general, asumiendo dicho cargo durante el mes de diciembre del mismo año. Philippe Blecon coincidió con Fernando Müller durante una semana para su inducción, período en que se llevó a cabo una reunión de asuntos gremiales con Sodexo y Amipass⁴³. Fue en dicha oportunidad que Fernando Müller conoció a Santiago Machado e intercambiaron datos de contacto. Sin perjuicio de lo anterior, Philippe Blecon sostuvo que no tuvo oportunidad de transmitirle explícitamente la existencia del Acuerdo al gerente general entrante.

40. Al respecto, Fernando Müller reconoció ante la FNE que el funcionamiento del Acuerdo “[s]e lo comentó Francisco Aguirre al mes que [...] había entrado a la compañía, que tenían un acuerdo con Sodexo de respetarse ciertos clientes”⁴⁴. Aproximadamente un mes después de su ingreso, los gerentes generales de Sodexo y Edenred de la época se reunieron para efectos de conversar sobre el Acuerdo, según reconoció dicho ejecutivo:

“La reunión fue el, el 18 de enero [de 2019], contacté a Santiago Machado a fin de conocernos, conversar y nos juntamos a tomar un café (...) El objetivo de esa reunión era lo que me había dicho Francisco, entender cómo estaban los ánimos, porque a juicio de Francisco, Sodexo no respetaba el acuerdo. Yo me senté con, con Santiago, y él tuvo una actitud media descolocante. En el fondo, me empezó a reprochar las mismas cosas que me reprochaba Francisco del otro lado, diciendo que Edenred era quien no había cumplido el acuerdo, y que estaba súper molesto.”⁴⁵.

⁴² Registro de conversación a través de WhatsApp entre Philippe Blecon y Francisco Aguirre de fecha 26 de julio de 2018.

⁴³ Amipass, como se expondrá, es otra empresa que participa del mercado de servicios de intermediación y administración de beneficios de alimentación y vestuario.

⁴⁴ Declaración de Fernando Müller ante la FNE, de fecha 26 de octubre de 2023.

⁴⁵ Ibid.

41. El período en que esta reunión se llevó a cabo –enero de 2019– coincide con el período de preparación de ofertas para la convocatoria a postular al proceso ID N°2239-13-LR18 (en adelante, “**Convenio Marco 2018**”), correspondiente a un procedimiento de contratación de relevancia para las Empresas Requeridas. En efecto, la convocatoria a dicho proceso fue efectuada con fecha 17 de diciembre de 2018, mientras que la fecha de cierre para la recepción de ofertas fue el día 20 de febrero de 2019.

42. Por su parte, durante febrero de 2019, el Servicio de Salud de la Araucanía Sur convocó a una Gran Compra, proceso ID N°45.257, para el suministro de tarjetas de alimentación, teniendo como fecha límite para la recepción de ofertas el día 7 de marzo de ese año. El día previo al cierre de recepción de ofertas, Francisco Aguirre le consultó a Fernando Müller por ese proceso, preguntándole si este último podía “*hacer algo*”, considerando que dicho cliente estaba en el portafolio de Edenred desde el año 2015.

“Francisco Aguirre:	<i>Hola, tengo que participar en una gran compra que agrupa 4 clientes que actualmente nos compran directo TR Van a licitar porque llego un interlocutor nuevo al Servicio de Salud Araucania Sur y este organismo agrupa a los 4 anteriores (son hospitales), según el necesita que el proceso sea más transparente y para él eso es licitando Criterio 90% precio, 10% cobertura Son 1.117MM por 12 meses La historia muestra que por estos rangos nuestra competencia llega hasta el 4% de descuento</i>
Fernando Müller:	<i>Ambos? Ambos competidores?</i>
Francisco Aguirre:	<i>No, SX</i>
Fernando Müller:	<i>Ok</i>
Francisco Aguirre:	<i>Puedes hacer algo?</i>
Fernando Müller:	<i>Te aviso⁴⁶ (sic).</i>

43. El 7 de marzo de 2019, Fernando Müller le reenvía a Francisco Aguirre un mensaje proveniente de Santiago Machado:

“Fernando Müller:	<i>Para que sepas, montamos a 3,2 para que no se vea raro el diferencial [Mensaje reenviado]</i>
Francisco Aguirre:	<i>Ellos Nosotros al 3,6⁴⁷.</i>

⁴⁶ Registro de conversación a través de WhatsApp entre Fernando Müller y Francisco Aguirre de fecha 6 de marzo de 2019. La abreviatura “SX” hace referencia a “Sodexo”.

⁴⁷ Registro de conversación a través de WhatsApp entre Fernando Müller y Francisco Aguirre de fecha 7 de marzo de 2019.

44. El propio Fernando Müller confirmó que la expresión “*Montamos al 3,2*” correspondía a “*un mensaje de Santiago [Machado] porque es su lenguaje, y porque en el fondo lo que hacen es presentar un descuento menor al que presentamos nosotros y esta compra nos la quedamos nosotros*”⁴⁸. Al respecto, revisadas finalmente las ofertas presentadas por Edenred y Sodexo para dicha Gran Compra, ambas empresas ofrecieron los descuentos coordinados según la comunicación de WhatsApp antes exhibida, manteniendo el cliente en el portafolio de Edenred. Estos contactos dan cuenta de cómo se coordinaban los gerentes generales de Edenred y Sodexo para la presentación de ofertas de cobertura en el marco del Acuerdo.

45. Otro ejemplo de este tipo de mecanismos con que operaba el cartel, lo podemos ver en la afectación de un proceso de cotización convocado por un cliente privado de Edenred, la empresa Vial y Vives, durante el año 2019. Dicho cliente contactó a Sodexo, solicitando cotizaciones para el servicio de alimentación, quien, en respuesta, le ofreció no sólo la cotización para el servicio de alimentación, sino un beneficio adicional, consistente en *giftcards* o tarjetas de regalo de \$200.000 pesos mensuales para los beneficiarios, si aceptaban contratar con ellos. Al conocer dicha oferta, el entonces gerente general de Edenred, Fernando Müller, se contactó con su par de Sodexo, Santiago Machado –referido en la comunicación como “*primo*”–, para que retirara su oferta, según da cuenta la Investigación:

Francisco Aguirre:	<i>Hola, tuviste algún comentario del cliente Vives al que SX le ofreció un monto importante en giftcards</i>
Fernando Müller:	<i>Nop Ahora lo volví a contactar</i>
Francisco Aguirre:	<i>Ya, porque necesito saber si retendremos (...)</i>
Fernando Müller:	<i>Hola! El primo me comentó que se retirará la oferta de giftcards al caso que me enviaste</i>
Francisco Aguirre:	<i>Que bueno</i> ⁴⁹ .

46. De acuerdo con lo señalado en la conversación entre Fernando Müller y Francisco Aguirre, Sodexo finalmente retiró su oferta de este proceso de cotización, lo que ocasionó que Edenred retuviera dicho cliente. Este caso ejemplifica los nocivos efectos de este cartel en el mercado, toda vez que Vial y Vives, en lugar de mejorar sus condiciones de contratación mediante la realización de un proceso de cotización, como consecuencia del cartel y del comportamiento de Sodexo –quien retiró su oferta–, mantuvo el contrato que

⁴⁸ Declaración de Fernando Müller ante la FNE, de fecha 26 de octubre de 2023.

⁴⁹ Registro de conversación a través de WhatsApp entre Fernando Müller y Francisco Aguirre de fecha 24 al 28 de julio de 2019. La abreviatura “SX” hace referencia a “Sodexo”.

originó su relación con Edenred durante el año 2018 bajo las mismas condiciones comerciales, las que permanecieron vigentes hasta diciembre del año 2021.

47. Producto de la pandemia del Covid-19 y las restricciones sanitarias impuestas por la autoridad durante la época, las coordinaciones redujeron su intensidad durante los años 2020 y 2021; sin embargo, aquello no implicó el cese de la conducta. Por el contrario, las Empresas Requeridas se mantuvieron cumpliendo los términos del Acuerdo, respetándose los clientes en las decisiones que tomaban dentro de cada compañía.

48. Fernando Müller, gerente general de Edenred, declaró además que durante estos años interactuó con Santiago Machado, gerente general de Sodexo, a través de “WhatsApp, había un Telegram, conversamos también, especialmente durante la pandemia, por videoconferencia, tenemos que haber hablado por teléfono también, pero en general no nos juntamos personalmente a discutir estos temas”⁵⁰. Evidencia de esta situación se verifica a través de un contacto entre Santiago Machado y Fernando Müller entre las fechas 9 a 19 de julio de 2021, donde a través de la aplicación de mensajería WhatsApp, según se pudo recabar en la Investigación, ambos gerentes generales se enviaron una imagen de la aplicación de mensajería instantánea Telegram, dando cuenta de la necesidad de contactarse por un medio con mayores resguardos de confidencialidad:

“Fernando Müller:



Santiago Machado:



Fernando Müller:

*listo*⁵¹.

49. Consultado sobre estos mensajes, Santiago Machado, gerente general de Sodexo, sostuvo que el uso de Telegram “daba más confianza o más seguridad”. Asimismo, frente a la pregunta directa de esta Fiscalía acerca de si estas comunicaciones tenían relación con el Acuerdo, el señor Machado respondió que era probable, pudiendo tener por objeto conversar respecto de “alguna propuesta que quisiera hacerme [Fernando Müller] sobre algún cliente y que yo no le fuera a una tarifa distinta de la que él va”⁵².

⁵⁰ Declaración de Fernando Müller ante la FNE, de fecha 26 de octubre de 2023.

⁵¹ Registro de conversación a través de WhatsApp entre Fernando Müller, gerente general de Edenred, y Santiago Machado, gerente general de Sodexo, de fechas 9 al 19 de julio de 2021.

⁵² Declaración de Santiago Machado ante la FNE, de fecha 12 de agosto de 2025.

50. Finalmente, con fecha 13 de octubre de 2021, esta FNE llevó a cabo las medidas de entrada, registro e incautación que fueron descritas *supra*, desbaratando el grave cartel que se mantenía vigente en el mercado.

III. INDUSTRIA Y MERCADO EN QUE INCIDE LA INFRACCIÓN

III.1. Caracterización de la industria de servicios de intermediación y administración de beneficios

51. Sodexo y Edenred, quienes celebraron y ejecutaron el Acuerdo, participan en la industria de servicios de intermediación y administración de beneficios de alimentación y vestuario⁵³. En Chile, durante el periodo acusado, las principales empresas que participaban en esta industria eran: Sodexo, Edenred y Amipass (en adelante, “**Intermediarios**”)⁵⁴.

52. Los Intermediarios operan como una plataforma que conecta dos grupos de usuarios, configurando un mercado de dos lados⁵⁵. Por un lado, los servicios de intermediación son demandados por organismos públicos y entidades privadas (en adelante, “**Cientes**”), que están interesados en ofrecer beneficios de alimentación y vestuario que son entregados a trabajadores, estudiantes o, en general, a usuarios finales (en adelante, “**Beneficiarios**”). Los Cientes adquieren los servicios mediante *vouchers*⁵⁶, que luego son distribuidos entre Beneficiarios para que estos los utilicen para comprar o canjear productos.

53. Los Cientes se ven atraídos a los servicios de intermediación, por cuanto “*la compra de colaciones constituye un gasto general deducible de la renta bruta, y el IVA recargado*”

⁵³ Cabe hacer presente que, sin perjuicio de que las Requeridas comercializan también otras líneas de servicios, como *gift cards* y servicios de sala cuna, la categoría de alimentación constituye el *core* del negocio, siendo el resto de las líneas, incluyendo el vestuario –principalmente de carácter institucional–, áreas de negocio complementarias o estratégicas. A modo ejemplar, véanse declaración de Santiago Machado ante la FNE, de fecha 12 de agosto de 2025; declaración de Thierry Guihard ante la FNE, de fecha 4 de septiembre de 2025; y declaración de Fernando Müller ante la FNE, de fecha 12 de junio de 2023.

⁵⁴ Sin perjuicio de lo anterior, se debe notar que existen actores de menor escala que participan en la intermediación de servicios de vestuario.

⁵⁵ OECD (2018), “Rethinking Antitrust Tools for Multi-Sided Platforms”, *OECD Publishing*, Paris, pp.37-38. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/a013f740-en> [Última visita: 15 de mayo de 2026]. Así también, OCDE (2009), “Two-Sided Markets: Key findings, summary and notes”, *OECD Roundtables on Competition Policy Papers*, No. 97, pp. 23-25. Disponible en: https://www.oecd.org/en/publications/two-sided-markets_1ab6f5f3-en.html [Última visita: 15 de mayo de 2026].

⁵⁶ Los *vouchers* pueden operar en distintas modalidades, tales como vales físicos, tarjetas electrónicas o aplicaciones móviles, entre otros.

*separadamente en las facturas recibidas por estas compras da derecho a crédito fiscal*⁵⁷, pudiendo así beneficiarse de la entrega de *vouchers*⁵⁸.

54. Además, los Clientes evitan incurrir en costos derivados de la suscripción de contratos con diversos proveedores, sin tener que asumir la gestión y/o administración de estos servicios a los Beneficiarios.

55. Por su parte, los Clientes suelen adquirir servicios bajo un modelo de *single-homing*, es decir, adquieren el servicio de intermediación contratando a una sola empresa por un período determinado⁵⁹.

56. Por otro lado, existen diversos restaurantes y comercios que buscan vender sus productos y servicios (en adelante, “**Afiliados**”) y que, por tanto, están interesados en aceptar los *vouchers* como medio de pago para aumentar su volumen de ventas⁶⁰. Con el objeto de aumentar el flujo hacia sus comercios, los Afiliados suelen relacionarse con más de un intermediario y, por tal motivo, es usual observar que los Afiliados operan bajo un modelo de *multi-homing*, es decir, aceptan como medio de pago los *vouchers* de más de un intermediario.

57. De este modo, al conectar a Clientes y Afiliados, los Intermediarios cobran comisiones a ambos grupos de usuarios, según se resume en la Figura 1 a continuación.

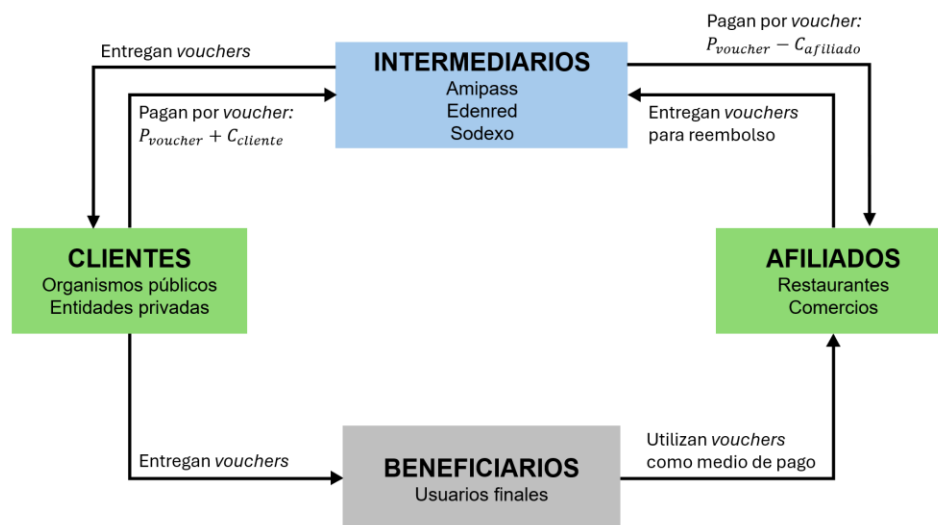
⁵⁷ Véase considerando 6° de la Resolución Exenta N°90 de fecha 24 de julio de 2025 y Oficio Ordinario N°79, de fecha 12 de enero de 2018, ambos del Servicio de Impuestos Internos.

⁵⁸ Si bien es cierto que algunos Clientes desarrollan sus propios servicios de alimentación y elaboran sus propios vestuarios institucionales, esta posibilidad estaría limitada a un grupo pequeño de Clientes que cumplen con tener un volumen relevante de Beneficiarios y presupuesto.

⁵⁹ Cuando un usuario implementa una sola plataforma, se le denomina *single-homing*, mientras que, si utiliza más de una al mismo tiempo, el término utilizado es *multi-homing*. Ver Armstrong, M. (2006), “Competition in two-sided markets”, *The RAND Journal of Economics*, Vol. 37, N°3, pp. 668-691. Disponible en: <https://doi.org/10.1111/j.1756-2171.2006.tb00037.x>. [Última visita: 15 de mayo de 2026].

⁶⁰ Los Intermediarios ofrecen redes de Afiliados que deben ser atractivas para sus Clientes, razón por la cual es necesario que esta red de comercios cumpla con dos características principales: primero, una red de comercios que disponga de una amplia variedad de oferta dentro de la línea de productos ofrecidos y, segundo, una ubicación que haga atractiva la oferta a los Beneficiarios.

Figura 1: Resumen de estructura en la Industria de servicios de intermediación de beneficios de alimentación y vestuario



Fuente: Elaboración propia.

58. Por una parte, los Clientes, al contratar los servicios de intermediación de beneficios, pagan a los Intermediarios el precio de los *vouchers* ($P_{voucher}$) más el valor de una comisión ($C_{cliente}$) establecida por las partes, la que puede ser positiva o negativa (operando en este último caso como un “descuento”)⁶¹. El precio de cada *voucher* varía dependiendo de las distintas condiciones solicitadas por el Cliente, en función del monto que decidan otorgar a sus Beneficiarios, así como de los distintos valores de comercialización de los productos de cada uno de los Afiliados.

59. Por otro lado, los Afiliados que reciben los *vouchers* como medio de pago, luego solicitan el reembolso a los Intermediarios. El monto que reciben de reembolso corresponde al precio del *voucher* ($P_{voucher}$) menos el valor de una comisión ($C_{afiliado}$), según lo acordado entre el Afiliado y el Intermediario.

60. De esta manera, el pago que reciben los Intermediarios por el uso de sus *vouchers* está compuesto por la suma de las comisiones de ambos lados, de modo que las decisiones a cada lado del mercado están relacionadas entre sí⁶². Por tanto, la existencia de comisiones negativas (descuentos) a un lado del mercado está directamente relacionada con las comisiones pactadas al otro lado del mercado, siendo la suma de ambas comisiones la que constituye el ingreso o las ventas por los servicios de intermediación.

⁶¹ Ello, dado que los Intermediarios pueden compensar este descuento con el cobro realizado al otro lado del mercado, es decir, con la comisión que le cobran a los Afiliados. Esto sucede, en general, con el mercado público.

⁶² En mercados de dos lados, es plausible tener bajos ingresos –o incluso negativos– en un lado del mercado. En estos casos el lado más inelástico tiende a soportar la mayor parte de la carga de la plataforma.

61. Asimismo, una característica particular de esta industria es que la interacción entre estos dos grupos de usuarios conlleva externalidades, toda vez que los Afiliados se ven favorecidos cuando el Intermediario dispone de una amplia red de Clientes, y viceversa⁶³. Así, esta industria está sujeta a efectos de red, pues el Intermediario agregará valor a sus servicios –atrayendo más Afiliados y/o Clientes– mientras más expanda su red en cada lado del mercado⁶⁴.

III.2. Mercado en que incide la infracción

62. La conducta que funda el Requerimiento ha incidido en el mercado de servicios de intermediación y administración de entrega de beneficios de alimentación y vestuario.

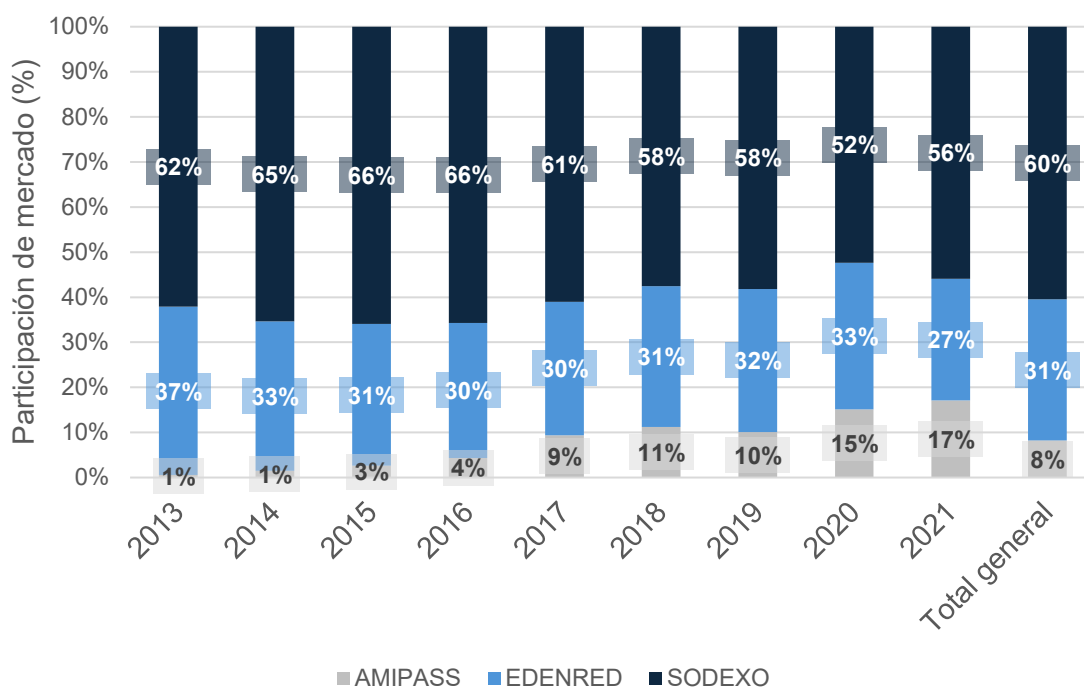
63. En cuanto al ámbito geográfico, los Intermediarios cuentan con presencia en todo el territorio nacional. En efecto, ambas Empresas Requeridas tienen Clientes y Afiliados a lo largo de todas las regiones de Chile. Si bien ambas Empresas Requeridas tienen matrices que mantienen operaciones en distintos países, las decisiones de comisiones y condiciones comerciales de cara a Clientes y Afiliados se adoptan a nivel local. Por tanto, a juicio de esta Fiscalía, el ámbito geográfico en que incidió el actuar coordinado que motiva el Requerimiento se circunscribe al territorio nacional.

64. Este mercado presenta una serie de características que facilitaron la celebración y ejecución del Acuerdo entre Sodexo y Edenred. En primer lugar, es un mercado altamente concentrado, por cuanto muestra un número reducido de participantes y una participación de mercado mayoritaria por parte de las Empresas Requeridas, quienes entre 2013 y 2021 han mantenido, en promedio, una participación conjunta superior al 80% del mercado durante el periodo de ejecución del Acuerdo, según se muestra en el Gráfico a continuación.

⁶³ Evans, D. (2008). “Competition and regulatory policy for multi-sided platforms with applications to the web economy”, *Concurrences*, No. 2, pp. 57-62. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1090368> [Última visita: 15 de mayo de 2026].

⁶⁴ Los efectos de red implican que la valoración de la plataforma para cada usuario depende no solamente del número de otros usuarios del mismo grupo o lado que utilicen, sino que también del número de usuarios de otros grupos o lados que la utilicen.

Figura 2: Evolución de la participación de las empresas del mercado, periodo 2013-2021⁶⁵



Fuente: Elaboración propia.

65. En segundo lugar, y conforme se anticipó *supra*, los Clientes –a diferencia de los comercios Afiliados–, tienden a operar bajo un modelo de *single-homing*, en que contratan una única plataforma para la entrega de cada tipo de beneficio. Así, el lado de los Clientes se caracteriza por tener relaciones comerciales con un único proveedor.

66. En tercer lugar, existe un grado importante de transparencia en el mercado, en que cada empresa conoce qué rival está abasteciendo a un respectivo cliente⁶⁶.

67. Considerando estas circunstancias, las Empresas Requeridas podían mantener y ejecutar el Acuerdo sin necesidad de sostener contactos en cada uno de los procesos en los que participaban. De esta forma, al reconocer que un cliente era de su competidor, bastaba con que la empresa aplicara el Acuerdo, no siendo necesario que existiera un contacto sostenido entre Edenred y Sodexo.

⁶⁵ Las participaciones de mercado se calculan en base a la suma de las comisiones netas obtenidas por la intermediación de alimentación y vestuario en ambos lados del mercado (Afiliados y Clientes) para los tres principales actores del mercado: Edenred, Sodexo y Amipass. Es importante destacar que, en 2021, Sodexo reportó ingresos en el lado de Afiliados significativamente inferiores a los años anteriores, por lo que se imputó el valor de los ingresos obtenidos por comisiones a Afiliados considerando los ingresos promedios en alimentación y vestuario de los últimos 2 años previos a la pandemia del COVID-19, ponderado por el impacto promedio en la industria producto de la pandemia.

⁶⁶ Particularmente respecto de los clientes públicos que son contratados mediante procesos derivados de Convenios Marco, como Grandes Compras o Trato Directo, así como a través de licitaciones públicas.

68. Finalmente, es relevante destacar que en este mercado existen algunas condiciones que dificultan o desincentivan el ingreso de nuevos competidores. En primer lugar, un potencial entrante debe alcanzar una escala mínima suficiente de Clientes y Afiliados para otorgar un servicio competitivo, debido a los efectos de red⁶⁷. Adicionalmente, existen importantes costos hundidos para desarrollar y desplegar la plataforma⁶⁸.

69. Es por la presencia de estas condiciones desfavorables a la entrada que, durante el periodo en que tuvo lugar la conducta, no ingresaron actores con la capacidad de disciplinar o limitar la efectividad del Acuerdo celebrado entre Sodexo y Edenred. De hecho, como se mencionó *supra*, incluso luego del ingreso de Amipass, las Empresas Requeridas se mantuvieron como los actores preponderantes en esta industria, por cuanto contaban con una mayor red de Afiliados y una mayor cobertura territorial que su competidor.

III.3. Mecanismos de compra de servicios de intermediación de beneficios

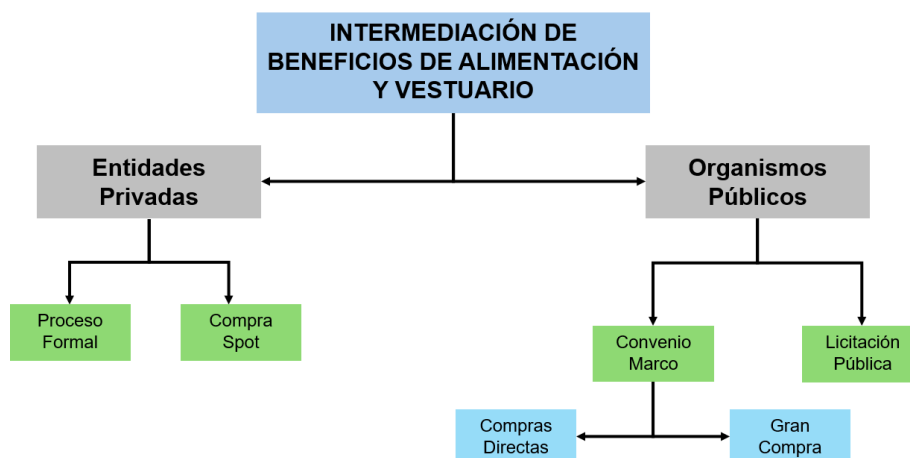
70. La contratación de los servicios ofrecidos por las Empresas Requeridas por parte de los Clientes varía según si este corresponde a un cliente privado o público. En particular, para los privados, la contratación se realiza principalmente mediante: (i) procesos formales de cotización y contratación, como, por ejemplo, licitaciones privadas; o (ii) compras esporádicas y puntuales, denominadas “spot”. Por otro lado, para los clientes públicos, la contratación suele realizarse mediante: (i) licitaciones públicas; y (ii) Convenios Marco. Debido a las diferencias en la estructura y procesos de contratación, resulta relevante distinguirlos⁶⁹. El resumen de los mecanismos se muestra en la Figura 3.

⁶⁷ OECD (2013), “Competition and Payment Systems: Key findings, summary and notes”, *OECD Roundtables on Competition Policy Papers*, No. 136, OECD Publishing, Paris, p.162. Disponible en: <https://doi.org/10.1787/bd02d9b8-en> [Última visita: 15 de mayo de 2026].

⁶⁸ De acuerdo con lo señalado en declaración ante la FNE por Juan Patricio Dueñas, gerente general de Amipass, de fecha 10 de junio de 2025.

⁶⁹ Cabe señalar que, dadas estas características de contratación, en el mercado privado se incluyen tanto los clientes del mundo privado como aquellos de propiedad estatal que contratan mediante procesos de contratación privados ajenos a Mercado Público (esto incluye, por ejemplo, organismos y empresas públicas como Correos de Chile, Codelco, etc.).

Figura 3: Principales mecanismos de compra de servicios de intermediación de beneficios



Fuente: Elaboración propia.

71. En el ámbito de los clientes privados, no existe una estructura rígida de mecanismos de compra, pudiendo cada cliente contratar los servicios de intermediación acorde a sus necesidades, mediante procesos formales que involucran, por ejemplo, solicitudes de cotización y rondas de negociación o licitaciones –en aquellos casos de clientes privados que requieren de un servicio recurrente– o, a través de compras spot, para el caso de compras puntuales o esporádicas.

72. Por su parte, con respecto a las compras de los organismos públicos y de conformidad con las exigencias que establece la Ley N°19.886 de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios, las instituciones públicas deben utilizar preferentemente como mecanismo de compra el Convenio Marco y licitaciones públicas⁷⁰. En particular, de acuerdo con el artículo 8 del Reglamento de la antedicha ley⁷¹, siempre que exista un Convenio Marco licitado y adjudicado, los organismos públicos deben realizar sus contrataciones a través de éste⁷²⁻⁷³.

73. De acuerdo con la Dirección de Compras y Contratación Pública (también denominada “ChileCompra”), los Convenios Marco son un procedimiento de compra que opera como un catálogo, a través del cual los compradores públicos pueden adquirir bienes y servicios sin necesidad de realizar una licitación pública, por cuanto, los productos y servicios, así como los oferentes del catálogo, ya han sido previamente seleccionados a

⁷⁰ Sin perjuicio que, de conformidad con la Ley N°19.886 de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios, es posible, en última instancia y de manera fundada, utilizar como mecanismo de compra contratos directos o licitaciones privadas.

⁷¹ Decreto Supremo N°661, de 2024, del Ministerio de Hacienda.

⁷² Salvo que, el organismo, por su propia cuenta, obtenga condiciones más ventajosas que las existentes en el Convenio Marco.

⁷³ Cabe destacar que la suscripción de un Convenio Marco no es obligatoria para Fuerzas Armadas y Fuerzas de Orden y Seguridad Pública.

través de dicho mecanismo⁷⁴. Es importante destacar que, a diferencia de las licitaciones públicas, un Convenio Marco puede ser adjudicado a varios proveedores, de entre los cuales los organismos públicos elegirán a quién efectuar la compra.

74. Dentro del Convenio Marco, los organismos que requieran compras o servicios cuyo monto total sea igual o superior a las 1.000 unidades tributarias mensuales (UTM), deberán adquirirlos mediante un proceso de Gran Compra, mecanismo abreviado por el cual se convoca a los proveedores que participan del Convenio Marco, dándoles la posibilidad de ofrecer condiciones más favorables que las ofrecidas originalmente a través de dicho mecanismo⁷⁵.

75. Finalmente, cuando no proceda la contratación mediante Convenio Marco, los organismos públicos deben realizar la adquisición de los bienes y servicios bajo licitación pública⁷⁶. Con todo, en casos fundados, se pueden realizar adquisiciones a través de Trato Directo⁷⁷ o licitación privada.

IV. EL DERECHO

76. Como se puede advertir, los hechos descritos en esta presentación configuran una grave infracción a la libre competencia, de aquellas descritas en el artículo 3° incisos primero y segundo letra a) del DL 211. Dicha disposición sanciona la ejecución o celebración de cualquier hecho, acto o convención que impida, restrinja o entorpezca la libre competencia, o que tienda a producir dichos efectos, y, específicamente, considera dentro de dichas conductas:

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

⁷⁴ Los Convenios Marco corresponden a un procedimiento de contratación que busca eficiencia y ahorro en las compras públicas para la obtención de bienes o servicios que sean altamente estandarizados, de uso frecuente y transversal por el Estado. Para más detalle consultar: <https://www.chilecompra.cl/convenio-marco/> [Última visita: 15 de mayo de 2026].

⁷⁵ Las Grandes Compras, al formar parte de un Convenio Marco, deben respetar los criterios y subcriterios de evaluación determinados por las bases de la licitación del mismo Convenio Marco, sin tener la posibilidad de agregar criterios adicionales para la selección de las ofertas. Esto, sin perjuicio de que los organismos públicos pueden elegir sólo algunos de los criterios o modificar las ponderaciones, acorde a sus necesidades.

⁷⁶ Las licitaciones públicas representan un procedimiento administrativo de carácter concursal mediante el cual se realiza un llamado público, convocando a los interesados para que estos formulen ofertas de entre las cuales se aceptará la más conveniente, de acuerdo con las bases de licitación. Este mecanismo es obligatorio siempre que no proceda la compra mediante un Convenio Marco y el monto de contratación supere las 1.000 UTM.

⁷⁷ El Trato Directo es un procedimiento de compra excepcional que permite contratar con un proveedor por las causales expresamente indicadas en la normativa.

77. Según se acreditará durante el proceso, en la especie concurren todos los requisitos para configurar la infracción de colusión, debido a que las Empresas Requeridas, a través de sus ejecutivos, actuaron de manera conjunta y coordinada en el mercado, en lugar de comportarse de manera independiente, reemplazando la competencia por un plan de acción común. De acuerdo con la consistente jurisprudencia del H. Tribunal y la Excm. Corte Suprema, los elementos que deben verificarse para sancionar un acuerdo colusorio, según el texto vigente del DL 211, corresponden a: “(i) la existencia de un acuerdo; (ii) que éste involucre competidores y (iii) que recaiga sobre una variable relevante de competencia”⁷⁸.

78. Respecto al primer elemento, las Requeridas han celebrado y ejecutado un acuerdo en los términos del DL 211. Al respecto, el concepto ‘acuerdo’, es amplio en esta sede e incluye “múltiples formas contractuales, convenciones, meras tratativas, promesas, protocolos de entendimiento, ‘acuerdos o pactos de caballeros’, pautas de conducta, circulares, entre otros”⁷⁹, siendo relevante que implique “la supresión de la voluntad individual de dos o más agentes competidores y su cambio por una voluntad colectiva unificadora de sus decisiones”⁸⁰. Por ende, existe un acuerdo “cualquiera sea el modo en que este se manifieste”⁸¹.

79. Las Requeridas se referían a su comportamiento como un acuerdo de “no quitarse las cuentas”⁸², o como una coordinación en la que, respecto de los clientes, “no me tocas los míos, yo no toco los tuyos y así vivimos mejor”⁸³, y que en caso de que dicho equilibrio anticompetitivo se alterara, “se buscaba una compensación”⁸⁴. De este modo, Sodexo y Edenred renunciaron a competir efectivamente en el mercado, y a comportarse de manera unilateral e independiente, para optar por un cartel que operó en el mercado durante, al menos, nueve años.

⁷⁸ Sentencia N°175/2020 del H. Tribunal, de fecha 21 de diciembre de 2020, considerando 24°. En sentido similar, véase también, Sentencia de la Excm. Corte Suprema en autos Rol N°7.600-22, de fecha 26 de julio de 2023, considerando 4°.

⁷⁹ Sentencia N°185/2023 del H. Tribunal, de fecha 14 de agosto de 2023, considerandos 30° y 31°.

⁸⁰ Sentencia N°179/2022 del H. Tribunal, de fecha 26 de enero de 2022, considerando 21°.

⁸¹ Ibid. En el mismo sentido, sentencia de la Excm. Corte Suprema en autos Rol N°17.418-2021, de fecha 9 de junio de 2023, considerando 8°: “El acuerdo es el elemento volitivo, que puede darse de manera expresa o tácita, escrita u oral, de ejecución instantánea, diferida o a plazo, formal o informal. Si bien éste puede ser implícito exige, necesariamente, que manifieste inequívocamente la voluntad de los participantes en orden a concretarlo”.

⁸² Declaración de Philippe Blecon ante la FNE, de fecha 17 de octubre de 2023.

⁸³ Ibid.

⁸⁴ Declaración de Francisco Aguirre ante la FNE, de fecha 19 de octubre de 2023.

80. Respecto al segundo elemento, tanto Sodexo como Edenred son competidores en el mercado de servicios de intermediación y administración de entrega de beneficios de alimentación y vestuario en todo el territorio nacional, mientras que las personas naturales requeridas ejercieron el cargo de gerente general o gerente comercial de dichas compañías, ejecutando la conducta durante parte del período de funcionamiento del cartel, el cual se extendió, al menos, entre los años 2013 a 2021.

81. Respecto al tercer elemento, las Empresas Requeridas decidieron renunciar a competir en el mercado para mantener sus clientes, afectando diversos procesos de contratación tanto públicos como privados. De este modo, en los términos del artículo 3° inciso segundo letra a) del DL 211 el Acuerdo implicó una asignación de zonas o cuotas de mercado, configurando un “*cartel duro*”⁸⁵.

82. Adicionalmente, según lo resuelto por el H. Tribunal y la Excm. Corte Suprema, el Acuerdo acusado tiene el carácter de único y continuo, toda vez que fue ejecutado por un grupo medular de participantes, durante un determinado período de tiempo y tuvo un objeto o plan común⁸⁶. De este modo, el Acuerdo fue ejecutado por un único grupo de agentes económicos del mercado partícipes de la conducta, Sodexo y Edenred, a través de sus gerentes generales entre los años 2013 a 2021, con participación de alguno de sus gerentes comerciales, y bajo un único plan común: asignarse zonas o cuotas de mercado a través de mantener los clientes que proveían.

83. De esta manera, configurándose cada uno de los elementos del artículo 3° incisos primero y segundo letra a) del DL 211, la conducta que han ejecutado Sodexo y Edenred corresponde a una colusión, lo que ha llevado a dichas compañías a “*no competir o, a lo menos, a disminuir la competencia existente, con la finalidad de incrementar sus beneficios y/o afectar los de un tercero, la que sanciona el ordenamiento jurídico nacional desde el*

⁸⁵ Sentencia N°171/2019 del H. Tribunal, de fecha 24 de abril de 2019, considerando 28°, en que se señala: “*Que los acuerdos de respeto de cuentas como los acusados tienen por objeto la asignación de zonas o cuotas de mercado y son, por tanto, contrarios a la libre competencia, correspondiendo a lo que en doctrina se conoce como ‘carteles duros’*”. En el mismo sentido, Sentencia N°148/2015 del H. Tribunal, de fecha 23 de diciembre de 2015, considerando 55°. De manera similar, la Comisión Europea, en su decisión del caso AT.40009 – Maritime Carriers de fecha 21 de febrero de 2018, concluyó que los proveedores de servicios de transporte marítimo internacional habían acordado una “*regla de respeto*”, según la cual los transportistas no competirían por el negocio del operador establecido o incumbente en determinadas rutas. Las partes incurrieron en tales prácticas con el objetivo de restringir la competencia en el mercado y mantener el *status quo*, es decir, garantizar que los transportistas mantuvieran sus respectivos negocios para determinados clientes y/o determinadas rutas.

⁸⁶ Sentencia N°179/2022 del H. Tribunal, de fecha 26 de enero de 2022, considerando 33°. Véanse también, Sentencia N°165/2018 del H. Tribunal, de fecha 8 de noviembre de 2018, considerandos 6° a 13°; y, Sentencia N°185/2023 del H. Tribunal, de fecha 14 de agosto de 2023, considerandos 60° a 74°. En el mismo sentido, Sentencia de la Excm. Corte Suprema en autos Rol N°7.600-22, de fecha 26 de julio de 2023, considerando 10°.

*concierto de voluntades en tal sentido*⁸⁷. Por tales razones, resulta procedente la imposición, tanto a las Empresas Requeridas como a las personas naturales que intervinieron en la realización de esta infracción, de las sanciones previstas en el artículo 26 del DL 211, sin perjuicio de las medidas preventivas, correctivas y/o prohibitivas que el H. Tribunal considere pertinentes.

V. SANCIONES SOLICITADAS

84. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 3° inciso primero del DL 211, las conductas contrarias a la libre competencia serán sancionadas con las medidas señaladas en el artículo 26 del mismo cuerpo legal, sin perjuicio de las medidas preventivas, correctivas o prohibitivas que pueda disponer el H. Tribunal.

85. En el presente caso, junto con solicitar al H. Tribunal que declare que los requeridos celebraron y ejecutaron un ilícito, conforme al artículo 3° incisos primero y segundo letra a) del DL 211, se pide la imposición de sanciones que consideren adecuadamente la magnitud de esta infracción.

a. Multa solicitada en contra de Sodexo

86. Para efectos de determinar la multa que se solicita, según establece el artículo 26 letra c) del DL 211 y las directrices establecidas en la Guía Interna para Solicitudes de Multa de la FNE de 2019 (en adelante, "**Guía de Multas**")⁸⁸, dentro de las circunstancias que se deben considerar ha de atenderse especialmente a: (i) la naturaleza de la infracción cometida; (ii) el grado de poder de mercado que los infractores tienen de forma conjunta; (iii) la afectación de bienes o servicios especialmente sensibles para la población; (iv) la participación de ejecutivos relevantes en la gestación del acuerdo; (v) la conciencia de ilicitud del comportamiento y; (vi) el actuar secreto o subrepticio del infractor.

87. Así, en primer lugar, la FNE definió un monto base, en virtud de lo indicado en su Guía de Multas, ponderando la naturaleza del ilícito anticompetitivo y el efecto disuasivo de la multa.

⁸⁷ Sentencia de la Excm. Corte Suprema en autos Rol N°7.600-2022, de fecha 26 de julio de 2023, considerando 4°.

⁸⁸ En síntesis, la Guía de Multas propone una determinación de la multa en dos fases: en primer término, un monto base que "*contemplará todo el periodo por el cual la infracción acusada se hubiese extendido y será equivalente a un porcentaje de las ventas del presunto infractor correspondientes a la línea de productos o servicios asociada a la conducta requerida, que no superará el 20% de las mismas*"; y, en segundo lugar, un ajuste al monto base, considerando las circunstancias que deben ponderarse para efectos de incrementar o reducir la multa, contenidas en dicho documento.

88. En cuanto a la naturaleza del ilícito, conforme a la jurisprudencia de esta sede, la colusión “es la conducta contraria a la libre competencia más grave y que merece el mayor reproche toda vez que supone suprimir de raíz la incertidumbre y la libre iniciativa propia de los procesos competitivos, reemplazándola por una conspiración entre competidores en perjuicio del bienestar social y los consumidores”⁸⁹. Así, las Empresas Requeridas se involucraron en el ilícito de mayor gravedad en esta sede, al coordinar sus decisiones comerciales, renunciando a tomar decisiones independientes y en base a la incertidumbre propia de la competencia, vulnerando de esta forma los principios más fundamentales de nuestro sistema económico.

89. Con respecto al efecto disuasivo, la multa debe ser fijada en un monto tal que lleve a los agentes económicos a abstenerse de incurrir en el comportamiento, según ha manifestado nuestra Excm. Corte Suprema:

“Preciso es hacer constar, además, que en esta materia es del todo relevante el efecto disuasivo que [se] espera de la sanción [que] se imponga, en tanto desincentive de persistir en conductas como las investigadas, pese a la potencialidad de beneficios que pudieran significar”⁹⁰.

90. En segundo lugar, la FNE ajustó el monto base, en consideración de las circunstancias señaladas *supra*, según el párrafo segundo del literal c) del artículo 26 del DL 211 y su desarrollo en la Guía de Multas. En este caso particular se consideró: (i) el grado de poder de mercado que los infractores tienen de forma conjunta; (ii) la afectación de bienes o servicios especialmente sensibles para la población; (iii) la participación de ejecutivos relevantes en la gestación del acuerdo; (iv) la conciencia de ilicitud del comportamiento; y, (v) el actuar secreto o subrepticio del infractor.

91. En relación con el poder de mercado alcanzado por los infractores, considerando los ingresos de las principales empresas del mercado de intermediación y administración de beneficios de alimentación y vestuario, las Empresas Requeridas mantuvieron una participación de mercado conjunta superior al 80% durante el período correspondiente a los años 2013 y 2021. Bajo estas circunstancias, la colusión acusada restringió el acceso a comisiones y descuentos que fuesen el resultado de una efectiva competencia entre los Intermediarios.

⁸⁹ Sentencia N°175/2020 del H. Tribunal, de 21 de diciembre de 2020, considerando 135°.

⁹⁰ Al respecto, la Excm. Corte Suprema, en Sentencia Rol N°217.744-2023, de fecha 27 de febrero de 2025, considerando 9°; Sentencia Rol N°7.600-2022, de fecha 26 de julio de 2023, considerando 21°; y Sentencia Rol N°2.578-2012, de fecha 7 de septiembre de 2012, considerando 90°.

92. Respecto del carácter sensible de los servicios afectados, se debe notar que la conducta incidió en el acceso a necesidades básicas, como la alimentación de sus Beneficiarios, entre los que se encuentran trabajadores y estudiantes.

93. Además, la infracción involucró la participación de ejecutivos relevantes de los agentes económicos. En este caso intervinieron los de más alto rango al interior de las compañías, a saber, los gerentes generales de Sodexo y Edenred, Santiago Machado, Philippe Blecon y Fernando Müller, además del gerente comercial de Edenred, Francisco Aguirre.

94. Por su parte, en relación con la conciencia de la ilicitud del comportamiento y la actuación en secreto o de modo subrepticio, es importante considerar los esfuerzos de los ejecutivos para mantener la estabilidad del cartel y prevenir su detección por parte de las autoridades. En efecto, tanto los medios por los cuales los ejecutivos tomaban contacto como teléfonos de prepago y, posteriormente, la aplicación *Telegram*, así como el tenor de dichas comunicaciones en cuanto a su extensión y el uso de lenguaje encubierto para referirse a la competencia, ponen de manifiesto la intención de ocultar o evitar dejar rastro del actuar coordinado.

95. De esta forma, en razón de las circunstancias señaladas precedentemente, lo prescrito por el artículo 26 letra c) del DL 211 y la aplicación de las directrices establecidas en la Guía de Multas, esta Fiscalía solicita al H. Tribunal que imponga a Sodexo una multa de 41.744 Unidades Tributarias Anuales (en adelante, “UTA”), equivalente al 30% de las ventas de las líneas de productos o servicios asociados a la infracción durante el periodo acusado, por haber celebrado y ejecutado el acuerdo colusorio imputado en estos autos. Se ha considerado como ventas de las líneas de productos o servicios asociados a la infracción aquellas reportadas por Sodexo por concepto de comisiones obtenidas en virtud de la prestación de los servicios de intermediación y administración en el mercado relevante anteriormente señalado⁹¹.

96. Para la determinación de esta suma se consideró un monto base equivalente al 20% de las referidas ventas, en atención a la naturaleza del ilícito –cartel duro– y al efecto disuasorio de la sanción. Luego, el monto base antes referido se incrementa en 10 puntos

⁹¹ De esta forma, se consideran las comisiones cobradas a Clientes y Afiliados por la intermediación y administración de beneficios de alimentación y vestuario, incluyendo las adquisiciones realizadas durante la vigencia del Convenio Marco 2013 y del Convenio Marco 2018. Como se describió *supra*, existe evidencia que la infracción se ejecutó, al menos, entre febrero de 2013 y octubre de 2021, por lo que, para efectos de la multa, se consideraron los ingresos en este período. No obstante, el monto reportado por Sodexo a la FNE en 2021 es anómalo, por lo que se imputó considerando los ingresos por el lado de Clientes y los ingresos promedios del lado de Afiliados en alimentación y vestuario de los dos últimos años previo a la pandemia del COVID-19, ponderado por el impacto promedio en la industria producto de la pandemia.

porcentuales hasta llegar a un 30% de las indicadas ventas, atendido el poder de mercado de los infractores, la afectación de bienes o servicios especialmente sensibles para la población, la participación de ejecutivos relevantes, la conciencia de ilicitud del comportamiento y el actuar secreto o subrepticio del infractor.

b. Multa solicitada en contra de Santiago Machado

97. Por su parte, de acuerdo con lo dispuesto por la letra c) del artículo 26 del DL 211, aplicable a los hechos descritos en el presente Requerimiento, “[l]as multas podrán ser impuestas a la persona jurídica correspondiente, a sus directores, administradores y a toda persona que haya intervenido en la realización del acto respectivo”.

98. En virtud de los hechos descritos en el presente Requerimiento y de la participación directa en ellos de Santiago Machado, se solicita al H. Tribunal imponer una multa de 110 UTA, considerando los factores que serán explicados, ponderados prudencialmente en virtud de la discrecionalidad reglada con que opera esta FNE en el ejercicio de sus atribuciones y los criterios jurisprudenciales utilizados en esta sede.

99. En particular, para efectos de determinar la multa que se solicita en este Requerimiento, se consideró un monto base equivalente a 100 UTA, en atención a la naturaleza del ilícito -cartel duro- y al efecto disuasorio de la sanción.

100. Adicionalmente, su posición como ejecutivo relevante, la conciencia de ilicitud y su actuar secreto o subrepticio, además de la afectación de bienes especialmente sensibles por parte del Acuerdo en el que intervino, son circunstancias que ameritan una mayor gravedad en la multa a imponer. Con todo, Santiago Machado reconoció espontáneamente, –aunque de manera parcial– su intervención en la conducta ilícita, lo que puede considerarse de manera restringida como una colaboración durante la etapa investigativa que favorece el esclarecimiento de los hechos acusados. En atención a la concurrencia de estas circunstancias, el monto base se ajustará al alza únicamente en un 10%, alcanzando una multa total solicitada de 110 UTA.

c. Delación compensada

101. Respecto de Edenred, así como de sus ejecutivos Philippe Blecon, Fernando Müller y Francisco Aguirre, de conformidad con lo establecido en el artículo 39 bis del DL 211, hacemos presente al H. Tribunal que se cumplieron los requisitos para acceder al beneficio de exención de multa que contempla dicha norma, por lo que en este acto se les individualiza como acreedores de dicha exención, y, por tanto, no se solicita la aplicación de sanciones a su respecto.

102. Adicionalmente, de conformidad con el artículo 63 del DL 211, se solicita al H. Tribunal declarar que los Requeridos Philippe Blecon, Fernando Müller y Francisco Aguirre, todos ejecutivos incluidos en la Solicitud de Beneficios, corresponden a personas naturales que han aportado antecedentes a esta Fiscalía, cumpliendo con los requisitos del artículo 39 bis del DL 211, por lo que se encuentran exentos de responsabilidad penal por el delito tipificado en el artículo 62 del DL 211, en relación con los hechos que son objeto del presente Requerimiento.

POR TANTO, en mérito de lo expuesto y de lo dispuesto en los artículos 1°, 2°, 3° incisos primero y segundo letra a), 18 y siguientes, 26, 39, 39 bis y 63 del DL 211, así como en las demás normas legales citadas y aplicables;

AL H. TRIBUNAL RESPETUOSAMENTE PIDO: Tener por interpuesto Requerimiento en contra de las personas ya individualizadas, someterlo a tramitación y, en definitiva:

- (i) Declarar que Sodexo y Edenred, así como los ejecutivos Santiago Machado, Philippe Blecon, Fernando Müller y Francisco Aguirre, han infringido el artículo 3° incisos primero y segundo letra a) del DL 211, al celebrar y ejecutar la conducta descrita en esta presentación;
- (ii) Prohibir a Sodexo y Edenred, así como a los ejecutivos Santiago Machado, Philippe Blecon, Fernando Müller y Francisco Aguirre, celebrar o ejecutar cualquier infracción anticompetitiva en el futuro, ya sea por sí o a través de personas relacionadas, bajo apercibimiento de ser consideradas como reincidentes;
- (iii) Imponer a Sodexo una multa de 41.744 UTA, o del monto que el H. Tribunal estime conforme a derecho;
- (iv) Imponer a Santiago Machado una multa de 110 UTA, o del monto que el H. Tribunal estime conforme a derecho;
- (v) Declarar, de conformidad con el artículo 63 del DL 211, que Philippe Blecon, Fernando Müller y Francisco Aguirre están exentos de responsabilidad penal por el delito tipificado en el artículo 62 del DL 211 en relación con los hechos que son objeto del presente Requerimiento;

- (vi) Adoptar toda otra medida preventiva, correctiva o prohibitiva que el H. Tribunal considere pertinente de conformidad al inciso primero del artículo 3° del DL 211.
- (vii) Condenar a Sodexo y Edenred, así como a los ejecutivos Santiago Machado, Philippe Blecon, Fernando Müller y Francisco Aguirre, al pago de las costas del presente juicio.

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

1. Marcos Gacitúa Guerrero, RUT N°10.892.643-0, domiciliado en pasaje Rosa Rodríguez N°1375, oficina 414, comuna de Santiago, correo electrónico receptormarcosgacitua@gmail.com.
2. Carmen Balboa Quezada, RUT N°10.367.686-K, domiciliada en Compañía N°1390, oficina 701, comuna de Santiago, correo electrónico cbalboaq@gmail.com.
3. Heric Cendoya Álvarez, RUT N°13.524.658-1, domiciliado en Doctor Sótero del Río N°508, oficina 512, comuna de Santiago, correo electrónico receptorcendoya@hotmail.com.
4. María Leandra Gómez García, RUT N°15.353.199-4, domiciliada en Compañía de Jesús N°1357, piso 9, comuna de Santiago, correo electrónico marialeandragomez.receptora@gmail.com.

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

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

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

QUINTO OTROSÍ: Conforme lo dispuesto en el artículo 76 del Código de Procedimiento Civil, en relación con los artículos 21 y 29 del DL 211, y adicionalmente en la Convención Interamericana sobre Exhortos o Cartas Rogatorias de fecha 30 de enero de 1975, solicito al H. Tribunal exhortar a la autoridad judicial de España, con el fin de notificar el Requerimiento a Santiago Machado Iturbe, cédula de identidad para extranjeros N°25.814.597-6, pasaporte de la República de Venezuela N°141954442, ejecutivo, domiciliado para estos efectos en Avenida Costa Blanca 10, Torre B, Ático N°13, 03016, Alicante, Provincia de Alicante, España.

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

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

Adicionalmente, para efectos de su diligenciamiento, y de conformidad con lo prescrito en los artículos 149 y siguientes de la Ley de Enjuiciamiento Civil de España y demás normas pertinentes, se solicita se incorpore como parte integrante del exhorto el interés de esta parte de que él o los procuradores designados directamente o mediante Colegio de Procuradores, puedan efectuar todos los actos de comunicación que requiera el diligenciamiento del presente exhorto, hasta su total realización. Lo recién señalado es sin perjuicio de la posibilidad de que estos actos también puedan ser efectuados mediante funcionarios del Cuerpo de Auxilio Judicial.