LITORALPRESS

Fecha: 05-06-2025
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Quién es el exgerente general de Glovo Chile, pieza clave en la última acusación por colusión de la FNE

Pág. : 5
Cm2: 713,7
VPE: $ 7.100.444

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Quién es el exgerente general de Glovo Chile, pieza clave en la última acusación por colusión de la FNE

La Fiscalía sostuvo que si bien Glovo intentó justificar su repentina salida del mercado chileno alegando un supuesto bajo rendimiento de su filial local, esta versión fue desmentida por los propios ejecutivos de la empresa, lo que concuerda con otros antecedentes recopilados durante la investigación. El testimonio central es del excountry manager de Glovo en Chile, Willem Schol.

LEONARDO CÁRDENAS

En tres oportunidades exejecutivos de Glovo Chile prestaron declaración ante la Fiscalía Nacional Económica (FNE), en el marco de la investigación por presunta colusión entre matrices de Pedidos Ya y Glovo, según consignó el requerimiento presentado el pasado lunes al Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC).

En el escrito, el organismo antimonopolios acusa a las matrices de Pedidos Ya y Glovo de haberse repartido los mercados de Chile, Perú, Ecuador y Egipto mediante un acuerdo global, conocido como Proyecto Green. Este pacto contempló la salida coordinada de Glovo Chile y Delivery Hero (matriz de Pedidos Ya) de ciertos países, así como una cláusula de no competencia que se extendió hasta 2022.

En cada uno de los testimonios, los profesionales desestimaron que el cierre de la operación en Chile, por parte de Glovo, se debiera a factores económicos o de desempeño, ya que era una de las más relevantes de la región. Según relataron, la decisión fue sorpresiva y no se condijo con los resultados del negocio. Incluso, uno de los ejecutivos indicó que el CEO global de Glovo le reconoció que la salida del país obedecía a un acuerdo con Delivery Hero: ellos abandonarían Chile, mientras la firma alemana haría lo propio en Egipto.

Según el requerimiento de la FNE, aunque Glovo intentó justificar su repentina salida del mercado chileno por un supuesto bajo rendimiento de su filial local, esta versión fue desmentida por los propios ex ejecutivos de la empresa, lo que concuerda con otros antecedentes recopilados durante la investigación.

Según el escrito, el 7 de junio de 2019 el exgerente general de Glovo Chile declaró ante la Fiscalía Nacional Económica. Su testimonio es citado en siete ocasiones a lo largo del requerimiento de 35 páginas. Aunque su identidad no se revela en el requerimiento, corresponde al ingeniero comercial Willem Schol, según pudo confirmar **Pulso**.

"La operación era la más eficiente en Latinoamérica en marzo, mejoró mucho desde ese momento. Entonces, no es un tema de resultado, finalmente, no tiene nada que ver con eso. En abril se nos comunica, a mí primero el 19 de abril, el jueves de Semana Santa, se nos comunica que cierra la operación de Glovo Chile el 30 de abril", expuso el exgerente general de la filial local.

"No entiendes por qué, digamos, no es algo natural, porque si la empresa va mal obviamente la gente hasta se empieza a ir antes. Por ende, se ven los malos resultados, pero de hecho no, íbamos creciendo, éramos 18 personas en septiembre, ahora éramos 40, o sea, no tiene ningún... No se condice con nada eso. Y finalmente, el despido de la gente se hizo el 26, pero con fecha 30", explicó en su testimonio.

FNE: "¿Y por qué crees que Delivery Hero propuso a Chile y Egipto?"

"Porque Chile, o sea, Delivery Hero tiene en Latinoamérica, digamos, que varios mercados, entre la marca PedidosYa y la marca Domicilios.com, pero estamos hablando de mercados como Perú, Ecuador, Bolivia, Paraguay, cosas más chicas. Sus dos principales mercados, con la marca PedidosYa, son Argentina y Chile. Entonces, nosotros acá le estábamos golpeando mucho a la marca Pedidos Ya, y Glovo en Egipto le estaba pegando mucho a la marca Otlob, creo que se llama, que obviamente estaba perdiendo terreno contra esta generación, que les decía, que venía entrando muy fuerte", respondió.

Willem Schol, exgerente general de Glovo en Chile.

NEGOCIO

Willem F. Schol estudió ingeniería comercial en la Universidad Adolfo Ibáñez y cursó un MBA en la Universidad de Cambridge. Nació en Venezuela, creció en Chile y tiene raíces peruanas. Inició su carrera en CCU y luego trabajó en Falabella, Glovo y Amazon España. Tras dos años en Madrid, España, volvió a Chile para asumir como gerente general de Glovo, donde encabezó el cierre de la operación en medio de una decisión tomada por la casa matriz.

Según su perfil de LinkedIn entre octubre de 2018 y septiembre de 2019, se desempeñó como gerente general de Glovo Chile y lideró un equipo de 40 personas distribuidas en las áreas de *marketing*, ventas, operaciones y finanzas. Estuvo a cargo de toda la operación local, logrando aumentar los pedidos en 2,6 veces y mejorar la rentabilidad en un 20%, dice su biografía laboral. Además, gestionó la estrategia de relaciones públicas y encabezó negociaciones clave con socios como McDonald's y CMR Falabella. También implementó GlovoBusiness, una solución logística para entregas el mismo día orientada a *retailers* y *e-commerce*, que en su primer trimestre alcanzó los mil pedidos semanales.

Actualmente, Willem Schol forma parte de la aplicación Justo –fundada por Rodrigo Segal y Nicolás López–, donde se desempeña como *Chief Revenue Officer* (director de ingresos). Contactado por **Pulso**, declinó hacer comentarios sobre este artículo, indicando que todo lo que tenía que decir respecto a su paso por Glovo ya se encuentra expresado en su declaración.

"UNA OPERACIÓN SANA"

En la misma línea, en declaración ante la FNE de fecha 26 de junio de 2019, otro ex ejecutivo de Glovo Chile, indicó que la compañía "era una operación sana, con altas proyecciones de ir mejorando", y que, en ese sentido, íbamos creciendo fuerte, sí teníamos altas proyecciones de seguir creciendo, junto con el negocio de Glovo Business, de *courier* para empresas, era lo que se estaba potenciando mucho".

El exgerente de operaciones de Glovo Chile declaró ante la FNE el 6 de agosto de 2019 y detalló que, a comienzos de abril de ese año, la empresa firmó un acuerdo comercial con la cadena de tiendas Oxxo. Poco después, cerró otro contrato con el restaurante Honesto Mike y se encontraba en conversaciones avanzadas con Tiramisú para concretar una alianza similar.

En paralelo, Glovo estaba desarrollando un plan de expansión territorial en Santiago y regiones, lo que implicaba ampliar su cobertura, llegar a nuevas comunas y contratar más repartidores. Además, señaló que se habían incorporado ejecutivos en cargos clave, destacando el caso de un profesional que asumió un rol estratégico en operaciones, pero que solo alcanzó a estar un mes en el cargo antes del sorpresivo cierre de la filial. "Resulta extraño que una empresa en expansión, que firmaba acuerdos con grandes cadenas y contrataba ejecutivos, cierre en un plazo de diez días", afirmó.